

آفاق بلا حدود

تأليف

د/ محمد التكريتي

الطبعة الثانية





آفـــاق

بـــلا حـــدود

الدكتـــور

محمـد التـكريتي

الطبعة الرابعة

١٤٢٢هـ - ٢٠٠١م

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة الطبعة الرابعة

هذه هي الطبعة الرابعة من كتاب «آفاق بلا حدود». إن مما شجعنا على إعادة طبع الكتاب هو ما لمسناه من اهتمام كبير بموضوعه، وخاصة من آلاف المشاركين في دورات البرمجة اللغوية العصبية NLP التي عقدت في البلدان العربية والأوربية المختلفة. وكان هؤلاء المشاركون يمثلون قطاعات مهنية واجتماعية وثقافية كبيرة، ولهم خلفيات متنوعة، إلا أنهم جميعاً أفادوا من دورات البرمجة اللغوية العصبية في حياتهم الخاصة والعامة. ومن هؤلاء علماء، وأساتذة جامعة، ومديرو شركات، وموظفون، وضباط، وطلاب، كما أن منهم رجالا ونساء على حد سواء. وقد كان وقع تلك الدورات والبرامج التدريبية كبيرا، حتى أن كثيراً منهم لم يخفي أن حياته تغيرت نحو الأفضل، وأنه وجد نفسه كما لو أنه ولد من جديد.

وقد تلقينا كثيرا من آراء هؤلاء المشاركين ومقترحاتهم حول الكتاب. وكانت تلك الآراء والمقترحات مساهمة ثمينة، ساعدت على تطوير الكتاب وإثرائه. فلهؤلاء جميعا منا جزيل الشكر وعظيم الامتنان.

إن كتاب «آفاق بلا حدود» يمثل مقدمة عامة أو مدخلا للبرمجة اللغوية العصبية. وقد آن الأوان للتقدم خطوة أخرى وإصدار كتاب موسع يمثل برنامجا كاملا لمرحلة الممارس Practitioner. وقد بدأ المؤلف بكتابته ويأمل أن يصدر في العام الجديد 2002 بإذن الله.

المؤلف

مانشستر

حزيران (يونيو) 2001

بحث
في هندسة
النفس الإنسانية

المحتـــويات

الموضـــوع | رقم الصفحة

تمهيـــد

* هذا الكتاب ١٩
* فهم الإنسان ٢١
* مصطلح الهندسة النفسية ٢٣
* تاريخ الهندسة النفسية ٢٥
* تطبيقات الهندسة النفسية ٢٦
* مبادئ الهندسة النفسية ٢٧
* موضوعات الهندسة النفسية ٢٩

الحدود والسدود

* الحواس ٣٢
* خداع الحواس ٣٥
* محدودية الحواس ٣٨

الموضوع	رقم الصفحة

* اللغة ٣٩
* المعتقدات والقيم ٤٢

الحالة الراهنة والحصيلة

* الحالة الذهنية ٤٥
* الحصيلة ٤٨
* ماذا تريد ؟ ٥٠
* كيف تحدد الحصيلة ؟ ٥٣

النظام التمثيلي

* الأنماط ٥٧
* الأنماط الداخلية والأنماط الخارجية ٥٩
* النظام التمثيلي ٦١
* النميطات ٦٣
* النميطات الحرجة ٦٧

رقم

الموضـــوع الصفحة

* إشارات الوصول العينية ٦٨

* التعرف على إشارات الوصول العينية ٦٩

* الأنماط الغالبة ٧١

* استنباط الأنماط الغالبة ٧٢

لحـــن الخطـــاب

* النمط الغالب في لحن الخطاب ٧٩

* كلمات صورية ٧٩

* كلمات سمعية ٨٠

* كلمات حسية ٨٠

* كلمات محايدة ٨١

* عبارات صورية ٨١

* عبارات سمعية ٨١

* عبارات حسية ٨٢

الموضـــوع	رقم الصفحة
الاستنباط والمعايرة	
* سلسلة الأنماط وتعاقبها	٨٥
* الاستراتيجية	٨٥
* استنباط الاستراتيجية	٨٩
* تعلم المهارات	٩٣
* المعايـرة	٩٥
الألفـــة	
* مستويات الألفـة	١٠٠
* طرق تحقيق الألفة	١٠٠
* البرامج العالية	١٠٣
* الاقتراب والابتعاد	١٠٣
* الإجمال والتفصيل	١٠٣
* المجاراة والقيادة	١٠٥

الموضوع	رقم الصفحة

الانسجام

* الوصف الثلاثي ١٠٦
* أجزاء متعددة ١١٠
* إشارة الانسجام ١١٠
* حسم الصراع ١١٣

الإرساء والترسيخ

* الاتحاد والانفصال ١٢٦
* خطوات الإرساء ١٢٧
* الإرساء السلبي ١٢٩
* فك الإرساء ١٢٩
* سلسلة المراسي ١٣٠
* مولدات السلوك الجديد - الترسيخ ١٣١

الموضوع	رقم الصفحة

تحويل المناط

* القصد والسلوك ١٣٤
* خطوات تحويل المناط ١٣٩
* المجاراة المستقبلية ١٤٠
* القرينة والمضمون ١٤٠

المعتقدات والقيم والمعايير

* القيم والمعايير ١٥١
* استنباط القيم ١٥٢
* سلم القيم ١٥٢
* استراتيجية الاعتقاد ١٥٤
* تغيير المعتقدات المعوقة ١٥٦
* مستويات التغيير ١٥٨
* خط الزمن ١٦٠
* تصميم المستقبل ١٦٤

رقم

الموضوع الصفحة

اللغة والكلام

* التركيب العميق والتركيب السطحي ١٦٧
* اللغة العليا ١٦٩
* أنواع أسماء الألفاظ ١٧٠
* وضع الألفاظ واستعمالها وحملها ١٧٠
* دلالة اللفظ ١٧١
* الحقائق ١٧٢
* أسماء الألفاظ ١٧٢
* الحقيقي والمجاز ١٧٢
* معاني الحروف ١٧٣
* تعارض مقتضيات الألفاظ ١٧٤
* أدوات العموم ١٧٤
* اللغة العربية ١٧٤
* اللغة العليا والتخاطب ١٧٥

رقم

الموضـــوع الصفحة

* الحذف ١٧٥

* التشويه ١٧٦

* التعميم ١٧٧

الدقـــة

* الأصابع الذهبية ١٨٣

البـلاغة والتخاطب

* تطوير المهارة في العلاقات ١٩١

* تنمية الإدراك ١٩٤

* التفكير ١٩٥

* التعبير ١٩٦

* اللغة الرمزية ١٩٨

* اللغة العليا وأسلوب ملتون ١٩٩

* أسلوب القرآن ٢٠١

رقم
الموضـــوع الصفحة

العقـــل الباطـــن

* وظائف العقل الباطن ٢٠٩
* التأثير في العقل الباطن ٢٠٩
* التأثير غير المبرمج ٢١٠
* البيئـــة ٢١٠
* الانتمـــاء ٢١٢
* الشخصية المؤثرة ٢١٣
* العواطف الحادة ٢١٣
* التأثير المبرمج ٢١٣
* الذكـــر ٢١٤
* الدعـــاء ٢١٤
* دعـاء جامع ٢١٧

رقم

الموضـــوع الصفحة

ملحق أ - الحواس كيف تعمل؟

* حاسة البصر ٢٢٠
* العين البشرية ٢٢٢
* الألـــوان ٢٢٤
* حاسة السمع ٢٢٥
* الأذن البشرية ٢٢٦
* حاسة الشم ٢٢٧
* حاسة الذوق ٢٢٧
* حاسة اللمس ٢٢٨
* الحاسة الحركية ٢٢٨

ملحق ب - دماغ الإنسان

* الجهاز المركزي ٢٣١
* المنظومة الحافية ٢٣٢

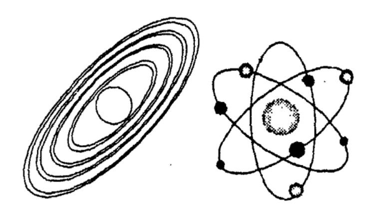
الموضوع	رقم الصفحة

* المخ ٢٣٣
* مناطق المخ ٢٣٣
* النصف الأيمن والنصف الأيسر للدماغ ٢٣٦
* المشاعر ٢٤٠
* المراجع ٢٤١
* المصطلحات ٢٦١
* معلومات عامة ٢٧٨

تمهيد

﴿ وَفِي الْأَرْضِ آيَاتٌ لِّلْمُوقِنِينَ ۝٢٠ وَفِي أَنفُسِكُمْ أَفَلَا تُبْصِرُونَ ۝٢١ ﴾ (الذاريات).

يعلم الفيزيائيون (أو علماء الطبيعة) كم أن هذا الكون الذي نعيش فيه مدهش ومثير، ابتداءً من الذرة ومكوناتها، وانتهاءً بالمجرات والفضاء الخارجي، حتى ليعجز العقل البشري عن استيعاب دقة الإلكترونات والبروتونات والجسيمات الأخرى، وعلاقاتها بعضها ببعض، وحركاتها وسكونها؛ كما يعجز عن تصور الكون الفسيح، وحجم المجرات، والمسافات الكونية الرهيبة التي تقاس بملايين السنين الضوئية. وبين عالم الذرة المتناهي في الصغر، وعالم الفضاء الخارجي المتناهي في الكبر، نجد آلافاً من الظواهر العجيبة والحقائق المثيرة: الضوء، والصوت، والطاقة، والحرارة، والكتلة، والموجات الكهرومغناطيسية، والليزر، والانشطار الذري.... الخ. وكل ذلك يخضع لنظام محكم دقيق في أجزائه كلها، وفي جوانبه كلها؛ وكل ذلك محكوم بقوانين صارمة لا تتغير فطر الله الكون عليها... قوانين المادة والطاقة، وقوانين الحركة والزمن، وقوانين التجاذب والتنافر، وغيرها.



من الذرة إلى المجرة: كل شيء بنظام دقيق

هذا الكون الواسع الكبير المدهش يقابله كون آخر لا يقل عنه سعة وتعقيداً، ولا ينقص عنه إثارة وإعجابا. ذلك هو الكون الداخلي للإنسان. لذلك جعل الله للإنسان آية في الكون الخارجي كما جعل له آية في الكون الداخلي ﴿ سَنُرِيهِمْ آيَاتِنَا فِي الآفَاقِ وَفِي أَنفُسِهِمْ ﴾ (فصلت: ٥٣). وقد صدق الشاعر حيث قال:

وتزعم أنـــك جرم صغير   وفيك انطوى العالم الأكبر

النفس الإنسانية عالم فسيح، رحب، مثير. فإضافة إلى سر الحياة، وتخصص الأعضاء في جسم الإنسان تركيبا ووظائف، وتناسقها في نظام بديع فإن للإنسان إدراكاً وشعوراً وعواطف، وقدرة علي التفكير والتذكر والتخيل، وسلوكا متميزا عن بقية الخلائق، مما يجعله بحق أعجوبة للمتأملين، وآية للناظرين. وكما أن للكون الخارجي قوانين تحكمه وسنن تنظمه وضعها الله تعالى، وجعل للإنسان سلطانا في الكشف عنها وتسخيرها له؛ فكذلك الكون الداخلي للإنسان تحكمه قوانين وتضبطه سنن أودعها الله فيه، وهيأ للإنسان مقدرة للكشف عنها وتسخيرها له.

هذا الكتاب

هذا الكتاب الذي بين يديك يدور حول علم جديد هو بالنسبة للكون الداخلي كالفيزياء للكون الخارجي. قاد علم الطبيعة الإنسان إلى اكتشاف الكهرباء، والطاقة الذرية، والاتصالات اللاسلكية، وغيرها مما زاد في قدرته على التحكم في بيئته، فصار يقطع المسافات الشاسعة في ساعات قليلة، وصار يتخاطب وينقل صورته وصوته إلى أي نقطة على الأرض في لمح البصر،

فكذلك «الهندسة النفسية» تقوده إلىٰ التحكم في (بيئته) الداخلية، وتسخر طاقاته، وتوجهها إلىٰ ما فيه خير الفرد والمجتمع. ويمكن أن نعرف هذه «الهندسة النفسية» بأنها «طريقة منظمة لمعرفة تركيب النفس الإنسانية والتعامل معها بوسائل وأساليب محددة حيث يمكن التأثير بشكل حاسم وسريع في عملية الإدراك، والتصور، والأفكار، والشعور؛ وبالتالي في السلوك، والمهارات، والأداء الإنساني الجسدي والفكري والنفسي بصورة عامة».

هل الهندسة النفسية هي علم النفس؟ الجواب: لا. لكنها ترتبط بعلم النفس كما ترتبط الفيزياء بالكيمياء، أو الكيمياء بعلم الأحياء، ولكنها حقل جديد من المعرفة والمهارة بدأ رحلته حديثاً. نقول إن فلانا (متفوق) في دراسته، أو في عمله، أو في وظيفته، أو في علاقاته الاجتماعية... الهندسة النفسية تساعدنا علىٰ تشخيص أسباب هذا التفوق ومعرفتها. كيف يفكر هذا الإنسان المتفوق، وكيف يتصور الأشياء، وكيف يتذكر الأشياء، هل يتحدث إلىٰ نفسه، وماذا يتحدث إلىٰ نفسه، وماذا يشعر به، وكيف يشعر به... من هذه المعلومات يمكننا إيجاد (نموذج)، أو استخلاص قواعد أصول وأنماط نستطيع معها أن (نصنع) التفوق لدىٰ أشخاص آخرين. فالهندسة النفسية تنظر إلىٰ قضية النجاح والتفوق علىٰ أنها عملية يمكن صناعتها، وليست هي وليدة الحظ أو الصدفة. ذلك أن إحدىٰ قواعد الهندسة النفسية تقول: إنه ليس هناك حظ بل هناك نتيجة، وليست هناك صدفة بل هناك أسباب ومسببات.

يقول المفكرون، والقادة والمصلحون، ورجال التربية، إنه يجب علىٰ الإنسان أن يكون مثابراً، مجداً، صبوراً، متقنا لعمله، منظماً لوقته... إلىٰ آخر القائمة الطويلة من مفردات (الجودة). ولكنهم لم يقولوا كيف يمكن

للإنسان أن يفعل ذلك؟ علم النفس لا يهتم بالإجابة على هذا السؤال. أما الهندسة النفسية فتجيب عليه. وإذا حصلت مشكلة نفسية فإن علم النفس يهتم بمضمون المشكلة أو القضية. إذ إن أول سؤال يسأله هو: ما هي المشكلة؟ أما الهندسة النفسية فلا تهتم بالمضمون بل تهتم بالإطار والشكل والهيكل. أي تهتم بكيفية حصول المشكلة وليس بالمشكلة ذاتها. فعندما يأتي شخص في حالة اكتئاب مثلاً، فإن علم النفس يسأله: لماذا أنت مكتئب؟ أما الهندسة النفسية فلا تسأل عن سبب الاكتئاب وإنما تسأل: كيف تولدت حالة الاكتئاب. وهي كمن يسأل كيف سرقت الحقيبة ولا يهمه ما بداخلها!

فهم الإنسان

تقول الهندسة النفسية إن لكل إنسان طريقته الخاصة في التفكير. وهذا الاختلاف في التفكير يرجع إلى كيفية حصول الإدراك للعالم الخارجي عن طريق مركبات ثلاث هي الحواس الرئيسة: السمع، والبصر، والفؤاد (مركز الإحساس والشعور). فعندما تقابل شخصا فإن في ذهنه طريقة معينة لتمثيل هذه المركبات الثلاث. وإذا ما استطعت أن تعرف كيف يفكر هذا الشخص فإنك تستطيع أن تتعامل معه بسهولة، وأن تكيف سلوكك ليتلاءم مع نظامه التمثيلي لتلك المركبات، وبالتالي يمكنك أن تؤثر فيه. فالهندسة النفسية تجعل من اليسير التعرف على الطريقة التي يفكر بها رجل ناجح في عمله مثلا، أو رجل يتقن مهارة معينة. أي أنها تزيح الستار عن أسرار النجاح والتفوق لدى بعض الناس، وتتيح لنا الوصول إلى (وصفة) ملائمة لذلك النجاح والتفوق. ثم إنها تتيح لنا استخدام تلك الوصفة لتحقيق ما نريد تحقيقه من أهداف ومقاصد.

نرى رجالاً ونساء ذوا حظ وافر من الذكاء، ولكنهم لم ينجحوا في

حياتهم. ونرىٰ في الجانب الآخر أشخاصاً أقل ذكاءً، ولكنهم شقوا طريقهم، وحققوا لأنفسهم سجلاً حافلاً من الإنجازات، والأعمال، سواء في ميادين القيادة، أو التجارة، أو الرياضة، أو الحياة الاجتماعية، أو غير ذلك. الهندسة النفسية تساعدنا علىٰ كشف تلك الأسرار، ومعرفتها، وفهمها، وتطبيقها. ووجهة نظر الهندسة النفسية هي: إذا كان أمر ما ممكنا لبعض الناس فهو ممكن للآخرين كذلك. ولا يعني هذا أن تكون نسخة مطابقة للشخص الآخر، وإنما تكون طريقة تفكيرك، واستراتيجية حياتك متفقة مع (وصفة) النجاح التي تم اكتشافها).

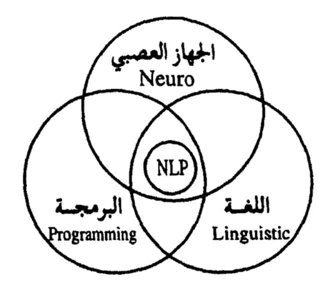
تقوم الهندسة النفسية علىٰ ركنين أساسين: الأول هو نظام الإيمان والاعتقاد بمعناه اللغوي العام. والثاني هو كيفية تعاقب الأفكار والتصورات، وما ينتج عن هذه الأفكار والتصورات من فعل أو قول أو سلوك. الإيمان من جهة، والحواس من جهة أخرىٰ، وبينهما العقل يذهب إلىٰ الحواس يستزيد منها علما ومعرفة، ويرجع إلىٰ الإيمان يهذبه من شوائب الأوهام، وينقيه من أدران الخرافة، ويضيء له الطريق، ويفتح له الآفاق، ويهديه إلىٰ صراط مستقيم. ما الفرق بين تصرف شخصين يسيران في الطريق أحدهما أعمىٰ والآخر مبصر عندما تفجأهما سيارة مسرعة. الاثنان يسمعان صوت السيارة. الشخص المبصر يلتفت فيرىٰ السيارة قادمة من اتجاه معين فيتحرك بسرعة مخليا الطريق لها. أما الأعمىٰ فلا يرىٰ اتجاه السيارة ولا سرعتها، وبالتالي لم يتحرك من مكانه. استجابتان مختلفتان تؤديان إلىٰ نتيجتين مختلفتين. ما الفرق بين إنسانين يسقطان في الماء، أحدهما يعرف السباحة والآخر لا يعرفها. يمكن أن يغرق الاثنان أو ينجوا بإرادة الله. ولكن سنن الحياة وقوانين الكون تقول بأن للأول فرصة في النجاة أكبر من الثاني.

إن إرادة الإنسان خاضعة لإرادة الله وإن نجاحه بيد الله ، فكل شيء بأمر الله . ولكن الله جعل لكل شئ سببا . وعندما نقول : إن الطبيب شفى المريض فإنما نعني بأنه كان سبباً في شفاء المريض . وإذا أراد الله للإنسان خيرا هداه إلى الخير . وقد وضع الله لهذا الكون قوانين ، ولهذه الحياة سننا يخضع لها المؤمن والكافر ، ويتبعها البر والفاجر ، ومن هذه القوانين الجازمة قانون التغيير ﴿ **إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ** ﴾ (الرعد : ١١) .

والهندسة النفسية طريقة أو وسيلة تعين الإنسان على تغيير نفسه : إصلاح تفكيره ، وتهذيب سلوكه ، وتنقية عاداته ، وشحذ همته ، وتنمية ملكاته ومهاراته ، وكذلك الهندسة النفسية طريقة ووسيلة تعين الإنسان على التأثير في غيره . فوظيفة هذا العلم إذن وظيفتان ، ومهمته اثنتان : التغيير والتأثير . تغيير النفس وتغيير الغير . وإذا ملك الإنسان هذين الأمرين فقد وصل إلى ما يريد ، ونال ما يطلب .

مصطلح "الهندسة النفسية"

الهندسة النفسية هي المصطلح العربي المقترح لما يطلق عليه باللغة الإنجليزية Neuro-Linguistic Programming أو NLP . والترجمة الحرفية لهذه العبارة هي (برمجة الأعصاب لغوياً) ، أو البرمجة اللغوية للجهاز العصبي . كلمة Neuro تعني عصبي أي متعلق بالجهاز العصبي ، وLinguistic تعني لغوي أو متعلق باللغة ، و Programming تعني برمجة . الجهاز العصبي هو الذي يتحكم في وظائف الجسم وأدائه وفعالياته ، كالسلوك ، والتفكير ، والشعور . واللغة هي وسيلة التعامل مع الآخرين . أما البرمجة فهي طريقة تشكيل صورة العالم الخارجي في ذهن الإنسان ، أي برمجة دماغ الإنسان .



عندما نشتري جهاز الكمبيوتر يكون كأي جهاز كمبيوتر جديد، يحتوي على الأجزاء المعروفة إضافة إلى نظام التشغيل. ولكن بعد أن نستعمله لفترة من الزمن (سنة أو سنتين مثلاً)، ستكون في الجهاز برامج، ومعلومات، وأرقام ونصوص، ورسوم، وغير ذلك، تختلف عما في أي جهاز آخر. كذلك الإنسان «يولد على الفطرة وأبواه يهودانه، أو ينصرانه، أو يمجسانه». فالإنسان يكتسب من أبويه (وأسرته، ومدرسته، ومجتمعه) معتقداته، وقيمه، ومعاييره، وسلوكه، وطريقة تفكيره. كل ذلك عن طريق حواسه، وعن طريق اللغة التي يسمعها منذ صغره، ويقرأها عندما يتعلم القراءة. تذهب جميع هذه المعلومات إلى دماغه وجهازه العصبي، فيكون صورة للعالم من خلال ذلك. ولا يكون لديه إلا ذلك العالم الذي تشكل في ذهنه، بغض النظر عما فيه من حق أو باطل؛ أو صواب أو خطأ؛ أو سعة أو ضيق. ولا يتغير العالم بالنسبة لهذا الإنسان إلا إذا تغير ما في ذهنه، بغض النظر عما يحصل في العالم الخارجي. ومن ناحية أخرى فإنه إذا تغير ما في ذهنه، فإن العالم بالنسبة له سيتغير، بغض النظر عما يحصل في العالم الخارجي. وبالتالي فإن الإنسان إذا

اعتقد أن بإمكانه أن يقوم بعمل ما، أو اعتقد بأنه لا يمكنه أن يقوم به، فإن ما يعتقده صحيح في الحالتين.

ماذا يعني ذلك ؟ إن ذلك يعني أن الإنسان يستطيع تغيير العالم عن طريق تغيير ما في ذهنه !! ولكن كيف يمكنه تغيير ما في ذهنه؟ هذا ما تجيب عنه الهندسة النفسية. وربما وضح السبب في تسميتها بهذا الاسم، لأن الهندسة تتضمن عملية التصميم، والتطوير، والإنشاء، والصيانة. فالهندسة النفسية تتناول تصميم السلوك، والتفكير، والشعور، وكذلك تصميم الأهداف، للفرد أو المؤسسة، وتصميم الطريق الموصل إلى هذه الأهداف.

تاريخ الهندسة النفسية

في منتصف السبعينات وضع العالمان الأمريكيان الدكتور جون غرندر (عالم لغويات) وريتشارد باندلر (عالم رياضيات) أصل البرمجة اللغوية للذهن. وقد بنى غرندر وباندلر أعمالهما على أبحاث قام بها علماء آخرون، منهم عالم اللغويات الشهير نعوم تشومسكي Noam Chomsky، والعالم البولندي الفريد كورزيبسكي Alfred Korzybsky، والمفكر الإنجليزي غريغوري باتيسون Gergory Bateson، والخبير النفسي الدكتور ميلتون اركسون Milton Erickson، والدكتورة فرجينيا ساتير Virginia Satir ورائد المدرسة السلوكية العالم الألماني الدكتور فرتز بيرلز Fritz Perls. ونشر غرندر وباندلر اكتشافهما عام ١٩٧٥م في كتاب في جزأين بعنوان The Structure of Magic. وخطا هذا العلم خطوات كبيرة في الثمانينات، وانتشرت مراكزه، وتوسعت معاهد التدريب عليه في الولايات المتحدة الأمريكية، كما افتتحت مراكز له في بريطانيا وبعض البلدان الأوربية الأخرى. ولا نجد اليوم بلدا من

بلدان العالم الصناعي إلا وفيه عددٌ من المراكز والمؤسسات لهذه التقنية الجديدة.

تطبيقات الهندسة النفسية

ومن ناحية أخرىٰ امتدت تطبيقات الهندسة النفسية NLP إلىٰ كل شأن مما يتعلق بالنشاط الإنساني كالتربية والتعليم، والصحة النفسية والجسدية، الرياضة والألعاب، والتجارة والأعمال، والدعاية والإعلان، والمهارات والتدريب، والفنون والتمثيل، والجوانب الشخصية والأسرية والعاطفية، وغيرها.

ففي مجال التربية والتعليم تقدم الهندسة النفسية جملة من الطرق والأساليب لزيادة سرعة التعلم والتذكر، وإتقان تهجي الكلمات للأطفال، وتشويق الطلاب للدراسة والمذاكرة، ورفع مستوىٰ الأداء للمدرسين، وزيادة فعالية وسائل الإيضاح، وتنمية القدرة علىٰ الابتكار، وشحذ القدرة علىٰ التفكير، وتحسين السلوك، وترك العادات الضارة، وكسب العادات الحميدة.

وفي مجال الصحة النفسية والجسدية تستخدم طرق الهندسة النفسية ووسائلها لعلاج حالات الكآبة، والتوتر النفسي، وإزالة الخوف والوهم (فوبيا)، وتخفيف الألم، والتحكم في تناول الطعام، وزيادة الثقة بالنفس، وحل المشكلات الشخصية، والعائلية، والعاطفية، وغير ذلك.

وفي مجال التجارة والأعمال، أخذت الشركات العالمية الكبيرة مثل آي بي أم IBM، وتشيس مانهاتن Chase Manhattan Bank، وموتورولا Motorola، وباسفيك بيل Pacific Bell وغيرها، تعتمد طرق التدريب التي توفرها الهندسة النفسية، وخاصة فيما يتعلق بالمهارات اللطيفة

Soft Skills وهي مهارات الأداء الإنساني في التعامل مع الآخرين، وتحديد الأهداف، وإدارة الاجتماعات، والتفاوض، وإدارة الوقت، والتخطيط الاستراتيجي، والإبداع، وتحفيز الموظفين، وغيرها من النشاطات التي تتعلق بإدارة الأعمال والمؤسسات. وقد قامت شركة موتورولا بدراسة وجدت فيها أن كل دولار يستثمر في التدريب في المهارات اللطيفة يعود على المؤسسة بمقدار ٣٠ دولار. وتقول الدكتورة جيني لابورد، إحدى خبيرات التدريب على المهارات اللطيفة، بأن المردود على المؤسسات هو أكثر من ٣٠ دولار لقاء كل دولار ينفق على التدريب في هذا المجال.

الهندسة النفسية تمدنا بأدوات ومهارات نستطيع بها التعرف على شخصية الإنسان، وطريقة تفكيره، وسلوكه، وأدائه، وقيمه، والعوائق التي تقف في طريق إبداعه، وأدائه، وكذلك تمدنا الهندسة النفسية بأدوات وطرائق يمكن بها إحداث التغيير المطلوب في سلوك الإنسان، وتفكيره، وشعوره، وقدرته على تحقيق أهدافه.

مبادئ الهندسة النفسية

تستند الهندسة النفسية على جملة من المبادئ أو الافتراضات Presuppositions أهمها:

الخارطة ليست في الواقع The Map Is Not The Territory. وقد وضع هذا المبدأ العالم البولندي ألفريد كورزيبسكي. ويعني به أن صورة العالم في ذهن الإنسان هي ليست العالم. فخارطة العالم في أذهاننا تتشكل من المعلومات التي تصل إلى أذهاننا عن طريق الحواس، واللغة التي نسمعها

ونقرأها، والقيم والمعتقدات التي تستقر في نفوسنا. ويكون في هذه المعلومات، في أحيان كثيرة، خطأ وصواب، وحق وباطل، ومعتقدات تكبلنا، وتعطل طاقاتنا، وتحبس قدراتنا. ولكن هذه الخارطة هي التي تحدد سلوكنا، وتفكيرنا، ومشاعرنا، وإنجازاتنا. كما أن هذه الخارطة تختلف من إنسان لآخر، ولكنها لا تمثل العالم، أي أن كل إنسان يدرك العالم ويتصوره بطريقته. فإذا حصل تغير في العالم فإن الإنسان لا يدركه إلا إذا حصل تغير في الخارطة التي في ذهنه. ولكن إذا حصل تغير في الخارطة (في ذهن الإنسان)، أيا كان هذا التغير، فإن العالم يكون قد تغير. واستناداً إلى هذا المبدأ فإن بوسع الإنسان أن يغير العالم عن طريق تغيير الخارطة، أي تغيير ما في ذهنه، ﴿ **إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ** ﴾ (الرعد: ١١).

إن المعرفة الموضوعية التي يدعيها الإنسان ليست في الحقيقة إلا معرفة ذاتية ﴿ **وَمَا أُوتِيتُم مِّنَ الْعِلْمِ إِلَّا قَلِيلًا** ﴾ (الإسراء: ٨٥). انظر إلى الشكل التالي، هل تعلم ماهو؟



ستقول: إنه منزل. ولكنه ليس منزلا، بل هو صورة مسطحة أبعادها عدة سنتيمترات!

موضوعات الهندسة النفسية

تتناول الهندسة النفسية عدداً من الموضوعات يمكن تلخيصها فيما يلي:

- محتوىٰ الإدراك لدىٰ الإنسان وحدود المدركات: المكان والزمان، والأشياء، والواقع (كما نفهمه). الغايات والأهداف المستقرة في أعماق النفس. التواصل والتفاهم مع الآخرين. انسجام الإنسان مع نفسه ومع الآخرين. كيف يمكن إدراك معنىٰ (الزمن).
- الحالة الذهنية: كيف نرصدها ونتعرف عليها، وكيف نغيرها. دور الحواس في تشكل الحالة الذهنية. أنماط التفكير ودورها في عمليات التذكر، والإبداع.
- علاقة اللغة بالتفكير: كيف نستخدم حواسنا في عملية التفكير، كيف نتعرف علىٰ طريقة تفكير الآخرين. علاقة الوظائف الفسيولوجية بالتفكير.
- كيف يتم تحقيق الألفة بين شخصين. ودور الألفة في التأثير في الآخرين.
- كيف نفهم (إيمان) الإنسان وقيمه وانتماءه. ارتباط ذلك بقدرات الإنسان وسلوكه وكيفية تغيير المعتقدات السلبية التي تقيد الإنسان وتحد من نشاطه.
- دور اللغة في تحديد أو تقييد خبرات الإنسان، وكيف يمكن تجاوز تلك الحدود، وتوسيع دائرة الخبرات.
- كيف يمكن استخدام اللغة في الوصول إلىٰ العقل الباطن (أو اللاشعور). وكيف يمكن تغيير المعاني والمفاهيم.
- علاج الحالات الفردية، كالخوف، والوهم والصراع الداخلي. التحكم بالعادات وتغييرها.
- تنمية المهارات، وشحذ القابليات، ورفع الأداء الإنساني.

سيجد القارئ بعد قراءة هذا الكتاب أن للنجاح أركانا ثلاثة هي :

* تحديد الهدف (الحصيلة) .

* قوة الملاحظة والانتباه (جمع المعلومات) .

* الاستعداد للتغيير (المرونة) .

ولكل واحد من هذه الأركان شرح وتفصيل، وطرق وأساليب، مبثوثة في خمسة عشر فصلا وملحقين. فإذا أخذت بهذه الأركان وأتقنت وسائلها وأساليبها، فيمكنك تحقيق أمرين اثنين، التغيير والتأثير. تغيير أفكارك وسلوكك، أو أفكار الآخرين وسلوكهم، والتأثير في الآخرين، فمن الأول :

ـ تغيير المعتقدات والقيم المعوقة ـ تحقيق الانسجام الداخلي ـ تحقيق الألفة ـ تغيير السلوك والعادات ـ العلاج لحالات الخوف والوهم ـ تخفيف الألم ـ تنمية المهارات ـ التعلم والتدريب ـ رفع الأداء الرياضي والفني ـ حل المشاكل الشخصية والعائلية .

أما التأثير في الآخرين، ففي مجالات عديدة أهمها :

ـ اللقاءات والاجتماعات ـ التفاوض ـ البيع والتجارة والأعمال ـ الدعاية والإعلام ـ التربية والتعليم ـ الصحة ـ الدعوة والإرشاد .

إن الهندسة النفسية علم يستند على التجربة والاختبار، ويقود إلى نتائج محسوسة ملموسة .

نأمل أن تجد في هذا الكتاب متعة وفائدة، ونأمل أن يقودك إلى آفاق جديدة بلا حدود.

الحـــدود والســدود

وتعظم في عين الصغير صغارها وتصغر في عين العظيم العظائم

كل إنسان يدرك العالم من حوله بطريقته الخاصة. فيضع له خارطة في ذهنه، ويرسم له حدوداً تختلف عن الحدود التي يرسمها غيره.

يصلْ إلىٰ عقل الإنسان، عن طريق حواسه، كم هائل من الصور، والأصوات، والكلمات، والمشاهدات، والظروف البيئية. فيخضعها لعملية انتقاء وترشيح، فيقبل منها ما يقبل، ويرفض منها ما يرفض. ثم يشكل في ذهنه خارطة للعالم ذات حدود، فتكون هي عالمه الذي يدركه، ويعيش فيه. وليس له من عالم إلا هذه الخارطة في ذهنه. قد تكون كبيرة، أوصغيرة. وقد تكون مضيئة، أو مظلمة. قد يجد الحصاة في طريقه فيحسبها جبلا راسيا يسد عليه منافذ الأفق، وقد يعترضه الجبل فيراه حصاة في طريقه موقنا بشموخ عزمه أن الجبل دون قدميه.

وتعظم في عين الصغير صغارها... وتصغر في عين العظيم العظائم

يتكلم المتنبي عن الصعاب في الحياة، وربما يعني القتال والقتل، فهل القضية كبيرة أم صغيرة؟ إنها ليست كبيرة ولا صغيرة، ولكنها تكون كذلك في ذهن المقاتل. فهي صغيرة في ذهن (المقاتل الشجاع)، ولكنها كبيرة في ذهن (المقاتل الجبان).

(كل يوم يمر بسنة) إذا كان الإنسان متألما لمصيبة، أو مرض، أو إن كان منتظراً لعودة محبوب. وفي الطرف الآخر (مضىٰ هذا اليوم وكأنه دقيقة، أو لحظة) إذا كان الإنسان سعيداً، أو قريبا مع من يحب. ولكن اليوم هو اليوم ليس

سنة ولا دقيقة. إنما إحساس الإنسان بهذه الفترة الزمنية (اليوم) هو الذي جعلها طويلة، أو قصيرة حسب حالته الذهنية.

ياليـــل الصـب متى غــده　　　أقيام الساعة مـوعــده ؟

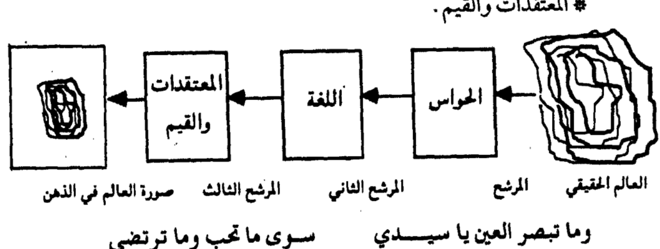
أو إن شئت قول بشار:

تبيت تراعي الليل ترجو نفاده　　　وليس لليل العاشقين نفــاد

الغالم في أذهاننا هو غير العالم الذي نعيش فيه، لأن الذي في أذهاننا عالم محدود، مختصر، مبتسر. ولكننا مقتنعون تماماً بأن العالم هو ما نراه، ونسمعه، ونحس به، وليس شيئاً آخر. من أين تأتي هذه الحدود والقيود للعالم الذي ندركه؟

هناك ثلاثة عوامل تحد من إدراكنا للعالم، وتقيده:

* الحواس.
* اللغة.
* المعتقدات والقيم.



وما تبصر العين يا سيــدي　　　ســوى ما تحب وما ترتضي

الحــــواس

الحواس منافذ العقل إلى العالم، وقنوات الإدراك له. لكن قدراتها محدودة، وإمكاناتها متناهية.

فالعين البشرية يمكنها أن تبصر شمعة على بعد عشرة أمتار. إن أقصى مسافة يمكن للعين البشرية أن ترى الشمعة المضيئة في الليلة الظلماء الصافية هي ٤٥ كيلو متراً. أي أن هناك حدا للإبصار، يسمى «عتبة الإبصار».

عتبة الإبصار لشمعة مضيئة ٤٥ كيلو متراً

والأذن تسمع دقات الساعة التي في يدك. وإذا كان الجو هادئا خالياً من الضوضاء فبإمكان الأذن أن تسمع دقات الساعة على بعد سبعة أمتار كحد أقصى. أما إذا كانت الساعة على مسافة أبعد فإن الأذن البشرية لا تسمع دقاتها. وهذه هي «عتبة السمع».

عتبة السمع لساعة اليد هي ٧ أمتار

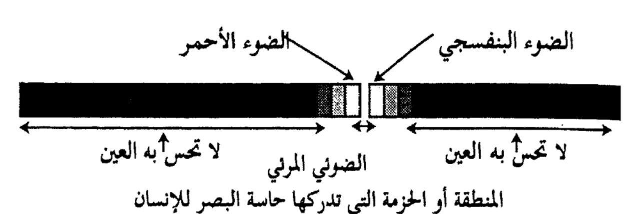
ولحاسة اللمس حدود كذلك. فيمكنك أن تحس بقطعة نقود تسقط على يدك. ولكنك لا تحس بذرة الغبار تسقط على جسمك. و«عتبة الإحساس هو سقوط شعرة صغيرة على الخد من ارتفاع سنتيمتر واحد». وكذلك الأمر في حاستي الشم والذوق.

إذن للحواس حدود للحساسية ندعوها «عتبة الإحساس». ولو لم يكن لحواسنا حدود لما احتجنا إلى التلسكوبات، والمجهر، ومكبرات الصوت، والتلفون، والراديو، والتلفزيون.

وأمر آخر يخص الحواس وهو إدراكها أو إحساسها للفروق. فكيف نعرف أن إضاءة الشمعة (أ) هي أكثر أو أقل من إضاءة الشمعة(ب)؟ أو أن درجة حرارة اليد اليمنى أعلى أو أدنى من درجة حرارة اليد اليسرى ؟ أو أن وزن الجسم (أ) أكثر أو أقل من وزن الجسم (ب) ؟ إن السؤال هنا يتعلق بإدراك الحواس للفروق بين الظواهر التي نحس بها.

إن أقل فرق يمكن إدراكه هو ٠,٠٢ (اثنان بالمائة) من وزن الجسم. هذا من ناحية الوزن. كذلك هناك حدود دنيا للفروق التي يمكن إدراكها للتمييز بين إضاءة جسمين، أو التمييز بين لونين، أو للتمييز بين صوتين أيهما أشد أو أعلى درجة (تردداً). هذه الحدود الدنيا للفروق ندعوها «عتبة الفروق» تجعلنا نلجأ إلى الميزان، والمسطرة، والمحرار، وأدوات القياس الأخرى لعجز حواسنا عن التمييز بين الفروق الدقيقة.

وناحية ثالثة تحد من إدراكنا للعالم عن طريق الحواس هي حدود الحزمة أو «عتبة الطيف». إن أقصر موجات الضوء المرئي الذي تحس به العين هي موجات الضوء البنفسجي التي يبلغ طولها ٣٨٠ نانومتر (النانومتر = واحد بالبليون من المتر). وأطولها هي موجات الضوء الأحمر التي يبلغ طولها ٧٨٠ نانومتر. فإذا كان طول الموجات الكهرومغناطيسية أقل من ٣٨٠ نانومتر، أو أكثر من ٧٨٠ نانومتر فإن العين لا تحس بها، أي لا ينتج عنها رؤية. ولكن الطيف الكهرومغناطيسي يضم أطوالا أخرى على جهتي الطيف المرئي. وفي الحقيقة أن الجزء المرئي لا يمثل إلا جزءاً صغيراً جداً من الطيف الكهرومغناطيسي.



الطيف الكهرومغناطيسي : لا ترى عين الإنسان غير جزء صغير منه

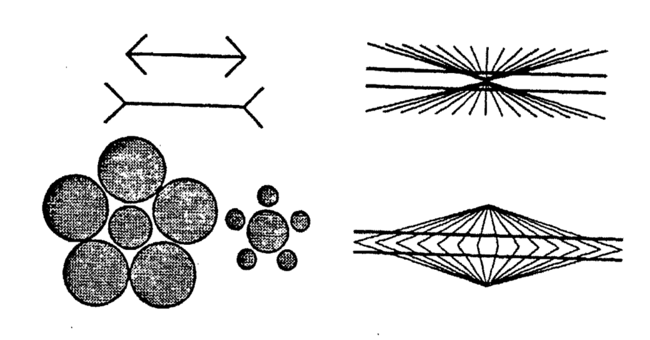
وإذا انتقلنا إلى حاسة السمع ، فسنجد أنه يمكن للأذن البشرية أن تسمع الأصوات التي يتراوح تردد موجاتها بين ٢٠ و ٢٠٠٠٠ ذبذبة في الثانية. أي أن الأذن لا تستطيع سماع الأصوات إذا كان ترددها أقل من ٢٠ أو أكثر من ٢٠٠٠٠ ذبذبة في الثانية. لذلك فإننا لا نسمع الأمواج فوق الصوتية لأن ترددها يزيد على ٢٠٠٠٠ ذبذبة في الثانية. لكن هناك مخلوقات أخرى تسمع هذه الأمواج كالخفاش.

فالحواس إذن محدودة مقيدة في ثلاثة أنواع من الحدود لا تتجاوزها :

* عتبة الإحساس.
* عتبة الفروق.
* عتبة الطيف.

خداع الحواس

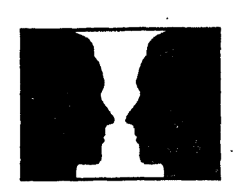
إضافة إلى محدودية الحواس فإنها تخدعنا في بعض الأحيان. انظر إلى الأشكال التالية لترى صدق حاسة النظر.



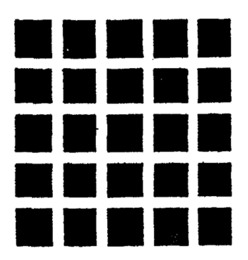
هل الخطان متوازيان ؟ | الخطان فوق الدوائر هل هما متساويان ؟ | الدائرتان في الوسط هل هما متساويتان ؟

الجواب : نعم لجميع الأشكال

والسينما هي خدعة لحاسة البصر، إذ إنها سلسلة متعاقبة من الصور الثابتة لا تدرك العين تعاقبها. والتلفزيون كذلك خدعة للعين، لأنه في حقيقته نقطة مضيئة تتحرك بسرعة عالية على الشاشة من الشمال إلى اليمين، ومن الأعلى إلى الأسفل، وتتغير إضاءة النقطة، فتترك أثراً على الشاشة يماثل الصورة الأصلية الموجودة أمام الكاميرا في محطة الإرسال. فيما يلي بعض الأشكال التي تنطوي على خداع لحاسة البصر.



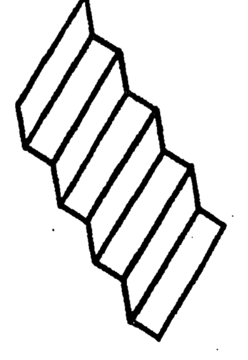
ماذا ترى في هذه الصورة ؟
رأسان متقابلان ، أم زهرية ؟



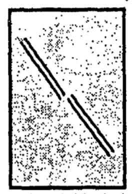
هل ترى بقعا داكنة عند تقاطع الأشرطة البيضاء ؟ في الحقيقة لا يوجد شيء من ذلك



ماذا ترى في هذه الصورة ؟
امرأة عجوز أم شابة ؟



السلم المعكوس : يمكنك أن ترى السلم بالجاهين متعاكسين



إن هذين الرسمين متشابهان تماما ، ما عدا الشريط الأسود على الرسم الأيمن

وحاسة اللمس يمكن أن تخدع أيضاً. في الشكل التالي أداة تجريبية بسيطة. أنبوبان من النحاس قطر كل منهما نصف بوصة ملفوفان على قطعة من الخشب. يمر في أحد الأنبوبين ماء بارد، ويمر في الآخر ماء دافئ. وعندما تلمس الأنبوب البارد لوحده تجده بارداً، وعندما تلمس الأنبوب الدافئ لوحده تجده دافئاً. إلى هنا كل شيء اعتيادي.



خداع حاسة اللمس.

ولكنك إذا قبضت على اللفة، حيث تلامس الأنبوبتين في وقت واحد، فسوف تصعق لأنك ستجدها ساخنة إلى حد لا تحتمله يدك. ذلك أن الإحساسين البارد والدافئ في الوقت نفسه يولدان إحساساً بالحرارة الشديدة. أي أنك تحس بدرجة حرارة عالية في حين أن حقيقة الأمر ليست كذلك.

محدودية الحواس نعمة من الله

بالرغم مما في محدودية الحواس من أثر على إدراكنا للعالم إلا أن في ذلك نعمة لا تقدر بثمن. فماذا تكون صورة العالم لو كنا نرى سطح القمر والكواكب الأخرى، والنجوم والمجرات، كما نرى البنايات المجاورة لنا، أو كنا نرى الإلكترونات تدور في أفلاكها حول البروتونات والنيوترونات؟ وكيف تكون حياتنا لو كنا نسمع الانفجارات الداخلية للشمس وهياج النجوم التي تملأ

السماء، أو كنا نسمع أزيز الجزيئات تتحرك في أجسامنا وطعامنا وشرابنا، أو ضجيج الميكروبات والبكتريا والفيروسات من حولنا ؟ وماذا يكون الأمر لو أن أي لمسة بسيطة لجسمك تسبب لك ألما شديدا، لأن حاسة اللمس لديك على درجة عالية من الحساسية فتصرخ من شدة الألم عندما يصافحك صديقك، أو تقفز مذعوراً عندما تسقط ريشة على رأسك؟ وبالعكس كذلك أيضا. فإذا لم تحس بالألم إطلاقا فإن حياتك تكون مهددة بالخطر. إذ يمكن أن تحترق أصابعك وأنت لا تحس بها، ويمكن أن تسحق قدمك حتى العظم وأنت لا تعلم بذلك، ويمكن أن تأكل الأورام جسمك دون أن تحس بالحاجة إلى الذهاب إلى الطبيب !

إذن هذا القدر من الإحساس لكل حاسة من الحواس الخمس هو القدر المناسب ليجعل حياتنا طبيعية مريحة. وتلك نعمة من الله نشكره عليها ونحمده ﴿**إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَاهُ بِقَدَرٍ**﴾(القمر: ٤٩). ولكن ما أردنا قوله هو أن الحواس محدودة. وأن إدراكنا للعالم محدود تبعا لذلك. ويمكننا أن نتصور كماً من الأشياء، أو الظواهر تغيب عنا، وهي بين أظهرنا، فلا نراها، ولا نسمعها، ولا نلمسها، ولا نشمها، ولا نتذوقها. (لمعرفة المزيد عن الحواس انظر الملحق في آخر الكتاب).

اللغة

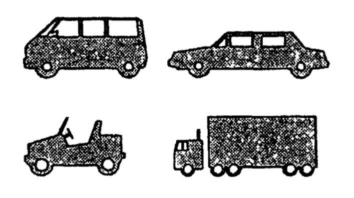
تمثل اللغة أحد المرشحات Filter (جمع مرشح، بكسر الميم وسكون الراء وفتح الشين) للمعلومات الواردة إلى الدماغ عن طريق الحواس. ونعني باللغة الكلام المسموع، أو المكتوب. ماذا تعني كلمة (غنى) ؟ لكل شخص فهمه الخاص لهذه الكلمة. هل الغنى هو كثرة المال، أم القناعة (وهي كنز لا يفنى)،

أم غنى النفس؟ ما هو (النجاح) ؟ هل هو الغنى، أم الزعامة، أم الاحترام، أم التفوق الرياضي، أم الإبداع الفني، أم الفوز بالجنة ونعيم الآخرة؟

هناك ثلاثة عيوب تتعلق بطريقة استخدامنا للغة مما يؤثر على إدراكنا وفهمنا للعالم:

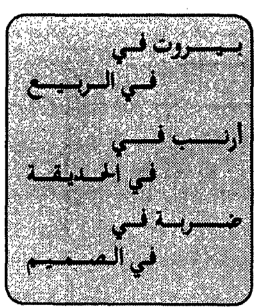
العيب الأول: هو «التعميم» Generalization. نسمع البعض يقول: «لا يوجد أصدقاء مخلصون في هذه الأيام... أو «جميع الأفلام سيئة»... «كل شئ ارتفع سعره»... فلان دائماً مشاكس. ويمكن أن نسأل بدورنا: ألا يوجد صديق مخلص واحد في هذا العالم؟... ألا يوجد فلم واحد جيد؟... ألا يوجد شئ واحد لم يرتفع سعره (الماء أو الهواء مثلاً) ؟.. أليس هناك وقت أو ساعة لا يكون فيها فلان مشاكس؟... التعميم يقلل من الدقة التي ندرك بها العالم.

وكمثال على عملية التعميم قدرتنا على استخدام كلمة معينة مثل «سيارة» للدلالة على أنواع كثيرة من السيارات.



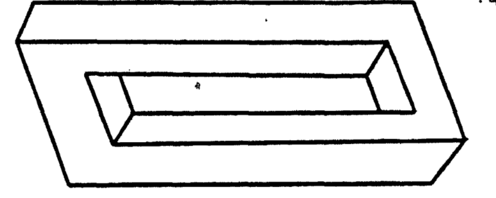
كل واحدة من هذه هي «سيارة»

العيب الثاني: هو «الحذف» Deletion. نقول «سيارته تعطلت». . . «ضربه ابن الجيران». . . «سافر عبد الله». أي نوع من السيارات تعطل، وما هو العطل الذي أصابها؟ من ضرب من، وأين ضربه وكيف ضربه؟ إلى أين سافر عبد الله، ومتى سافر، وكيف سافر؟ هنا نجد أن كثيراً من المعلومات قد حذفت ولكننا نكتفي بهز رؤوسنا بنعم أو لا. فربما كانت سيارته قد نفد وقودها (أي ليس فيها خلل). وربما زيد ضرب عَمْرًا لأن الأخير اعتدى على الأول. وربما لو كنا نعلم أن عبد الله قد سافر إلى الحج لما عتبنا عليه. فالحذف ينقص من إدراكنا للعالم كذلك. ولكننا (نمارس) هذا الحذف بطريقة لا واعية. اقرأ العبارات التالية بسرعة.



ماذا قرأت الآن: بيروت في الربيع، أرنب في الحديقة، ضربة في الصميم، هناك احتمال كبير أنك حذفت ثلاث كلمات، كلمة «في» في كل عبارة من العبارات في المربع أعلاه.

العيب الثالث: «التشويه» Distortion. نقول: «من الواضح البين».. «هذا الشيء أفضل من ذاك»... «ينقصه الاحترام». ونسأل: هو واضح وبيِّن لمن؟ وأفضل بأي مقياس؟ وكيف ينقص الاحترام وبأي طريقة أو مقياس؟ أو أن نقول: «إن هذا الكتاب جيد»... ثم نهز رؤوسنا بالموافقة. كيف كان الكتاب جيدا، وبأي مقياس؟ هل هناك معنى حقيقي لقولنا «جيد» هنا؟ كثير من الأعمال الأدبية والفنية لا تعبر عن معنى حقيقي في هذا العالم، ولكننا نتقبلها ونستمتع بها.



التشويه: رسم يعبر عن مجسم لا يستطيع دماغ الإنسان أن يتصوره

إن لموضوع اللغة أثرا كبيرا على إدراكنا للعالم. لأننا نتلقى أكثر المعلومات في حياتنا عن طريق اللغة سماعا أو قراءة. وكذلك نعبر عن أفكارنا ومشاعرنا وتجاربنا مستخدمين اللغة. وأي خطأ أو نقص في الأخذ أو العطاء يشوه إدراكنا للعالم، أو يحده. إن أحد أهداف هذا الكتاب هو إيضاح دور اللغة في حياة الإنسان، وسيأتي تفصيل ذلك في فصول لاحقة.

المعتقدات والقيم:

سوف ترد في هذا الكتاب كلمة المعتقد، أو الاعتقاد، أو نظام الاعتقاد

Belief System . وكذلك الإيمان، أو نظام الإيمان. وما نقصده هنا من الاعتقاد أو الإيمان هو مفهومهما اللغوي العام، وليس المفهوم الشرعي أو الفقهي الخاص. فنحن نقول إن شخصا ما (يؤمن) بأن مشاهدة التلفزيون تؤثر على تربية الأطفال. أو أن فلانا (يعتقد) بأنه قادر على إنجاز العمل الموكول إليه. أو أن علانا لا (يؤمن) بأنه يستطيع إلقاء المحاضرة. نقول هذا لأن أحد موضوعات الهندسة النفسية هو تغيير الاعتقاد أو تغيير الإيمان. فالإيمان بهذا المعنى اللغوي هو مفهوم محايد، يحتمل الخطأ ويحتمل الصواب. فعندما أقول: إنني لا أصلح لذلك. وقد يكون إيماني هذا خطأ إذ من الممكن أن أغير هذا الإيمان أو الاعتقاد وأن أبدأ الطريق لأكون رياضياً محترفاً.



يمكن أن يعتقد الإنسان بعقائد تحد من إدراكه للعالم

إن هذه المعتقدات العامة تحد من إدراكنا للعالم. وإن نظام الإيمان والاعتقاد له أكبر الأثر في حياتنا، سلبا أو إيجابا. فنرفض أمورا، ونقبل أخرى، بناء على إيماننا واعتقادنا بها. وقد يكون فيما نرفضه خير كثير، وفيما نقبله شر

كثير، ونحن في الحالين لا نعلم ﴿ وَعَسَىٰ أَن تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَن تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ ﴾ (البقرة: ٢١٦). وإذا غير الإنسان من إيمانه أو اعتقاده فإنه يغير إدراكه للعالم. ويضع الإنسان لنفسه حدوداً وقيوداً بسبب ما يؤمن به. ويمكنه توسيع تلك الحدود ورفع تلك القيود إذا غير نظام الإيمان والاعتقاد لديه.

والقيم كذلك تحد من إدراكنا للعالم. ونعني بالقيم Values هنا ما نعتبره أمورا هامة، ونطلب من الآخرين الالتزام بها. ولهذه القيم مراتب ودرجات بعضها أربى من بعض، في بناء هرمي تكون في قمته أهم القيم، ثم تليها الأقل أهمية، ثم الأقل، وهكذا. وإذا تغيرت مواقع هذه القيم بالنسبة لبعضها البعض صعوداً وهبوطا فإن خارطة العالم في الذهن تتغير تبعاً لذلك. فتتسع حدود العالم وتضيق، بحسب نوع التغيير في هرم القيم. فالصداقة قيمة، والصدق قيمة، ولكن أيهما أعلى مرتبة في سلم القيم؟ هل نضحي بالصديق في سبيل الصدق؟ أم نكذب لأجل الصداقة؟ ذلك يعتمد على موقع كل من القيمتين بالنسبة لبعضهما البعض. وسوف يرد لاحقا في هذا الكتاب تفصيل أكبر لموضوع القيم والمعايير. وحسبنا هنا الإشارة إلى ما نحن فيه من العوامل التي تضع حدوداً وقيودا على إدراكنا للعالم الذي نعيش فيه.

الحـالة الراهنة والحصيلة

ليس كل النعيم يبقي سرورا   رب هـم يـدب تحت السـرور

الحالة الذهنية

لابد أن مر بك وقت كنت فيه منشرحاً، مسروراً، سعيداً، ووقت كنت فيه مهموما، مغموما، متألماً. وقت كنت فيه نشطا، مبدعاً، ذا همة عالية، وطاقة متفجرة جسدا وروحا، كان عطاؤك فيه كبيراً، وأداؤك عالياً. ووقت كنت فيه خامداً، ضعيفا، لا تقوىٰ علىٰ فعل، أو أداء عمل.

حاول أن تتذكر مشهداً، أو حدثاً، أو حالة، كنت فيها مبتهجاً مسرورا. ارجع بفكرك إلىٰ تلك الحالة، وعش في ذلك الجو لدقيقة أو دقيقتين محاولا أن تستعيد تفاصيل تلك اللحظات السعيدة، ماذا تحس به الآن؟ وما هو شعورك؟ . . . ارجع إلىٰ قراءة هذا المقال. هل حصل تغير في شعورك، أو تنفسك مثلاً؟ بالرغم من أن الحادث الجميل مضىٰ عليه زمن طويل، ربما سنين عدة، إلا أنك استطعت أن تستعيد المشاعر ذاتها التي كنت تحس بها في ذلك الوقت. بكلمة أخرىٰ استطعت أن تغير حالتك الذهنية إلىٰ حالة انشراح.

والآن تذكر حالة محزنة، فيها ألم ومرارة. ارجع بذهنك إلىٰ ذلك الحدث محاولا استعادة تفاصيله لمدة ثوان (لا ننصح بإطالة هذه الفترة). كيف تشعر الآن؟ لاشك أنك تشعر بضيق، ألم. . . ارجع إلىٰ قراءة هذه السطور. ماذا حصل لتنفسك؟ ربما أخذت نفسا عميقا. في اللحظة التي تكون فيها منشغلا بقراءة هذه الأسطر تختفي تلك الصور، أو الذكريات، السعيدة منهاوالحزينة، من ذهنك، ولكنك تستطيع استدعاء أيّ منها عندما تشاء.



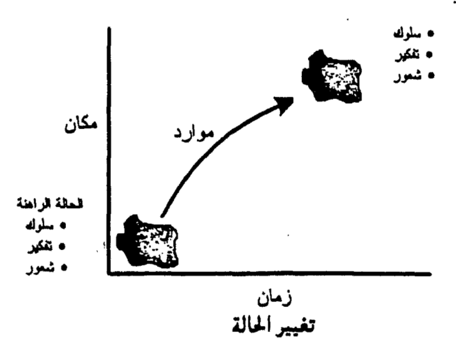
في الدقائق القليلة الماضية تغيرت حالتك الذهنية عدة مرات. إذ مررت بثلاث حالات ذهنية: حالة الانشراح والابتهاج، وحالة الألم والحزن، والحالة الحالية التي تقرأ فيها هذا الكلام المكتوب وتعيه. ماذا نستنتج من ذلك؟ إن الإنسان يستطيع تغيير حالته الذهنية بغض النظر عما يحيط به. إنه يملك عالمه الداخلي. يستطيع أن يتحكم به إن أراد. في حياة الإنسان اليومية يتنقل ذهنه من حالة إلى أخرى بشكل دائم. وتعتمد عملية التنقل هذه على عوامل عدة، منها: النمط الداخلي للإدراك (سيأتي الكلام عنه في الفصل القادم)، المخزون المتراكم في ذاكرة الشخص بحلوه ومره، المحفزات... الخ.

إنما النفس كالزجاجة، والعقـ ـل سراج، وحكمة الله زيت

فإذا أشرقت فإنك حي وإذا أظلمت فإنك ميت

الحالة الذهنية Mental State لشخص ما في لحظة ما هي ما يراه الشخص ويتصوره في مخيلته، وما يحدِّث به نفسه، وما يحس به من شعور، ثم ما ينعكس من ذلك كله على حركاته وتنفسه، وتعبيرات وجهه، وحركة عينيه.

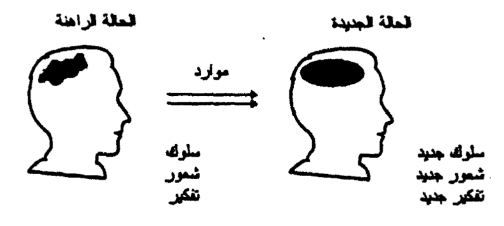
فـي الفيـزياء نتكلم عن حالة الجسم الحركيـة (مكانه، سرعتـه، اتجاهه)، أو عن حالة المادة (صلبة، سائلة، أو غازية). كذلـك الحالة الذهنية للإنسان (تصوراته، أحاسيسه، مشاعره، وفسيولوجيته). وكما يمكن تغيير حالة الجسم المتحرك، أو حالـة المادة، باستـخدام القـوانين الطبيـعية، كقوانين الحـركة، أو قوانـين الحرارة، فكذلك يمكن تغيير الحالة الذهنيـة إلى حالة جديـدة يكون فيهـا الشعور إيجـابياً، كالشعـور بالراحة والاطمئنان، أو الحـب والحنان، أو النشاط والتحفز؛ بدلاً من الشعور السلبي كالحزن، والخوف، والضعف.



تغيير الحالة

ستجد في هذا الكتاب القوانين، أو على الأصح الوسائل والأساليب التي تجعلك قادرا على تغيير الحالة الـذهنية لـك أو لغيـرك في الوقت الذي تـشاء، أو يشاء فيه غيرك. ومن هذه الأساليب التي ستـمر بها ما يجعل هذه التغيرات دائمة غير مؤقـتة. وإذا أمكن تـغيير الحالـة الذهنية، فـقـد أمكـن تغيير السـلوك، أي

العادات، والعلاقات، والمهارات، والقابليات، والأداء، وكذلك تغيير الشعور والتفكير.



الحالة الجديدة تعني سلوكا وتفكيرا وشعورا جدد

الحصيلــــة

لماذا تقرأ هذا الكتاب؟ هل تستطيع الإجابة على هذا السؤال: لماذا تقرأ هذا الكتاب؟ أو ماذا تريد من وراء قراءة هذا الكتاب؟ هنا نتكلم عن الحصيلة، أو المآل، أو النتيجة النهائية التي تريدها Outcome لاشك أن لكل إنسان أغراضا ومقاصد في حياته، وفي أعماله، وفي نشاطاته، وفي رواحه ومجيئه. ولكن هل أن هذه الأغراض والمقاصد واضحة محددة، أم هي مبهمة عائمة غامضة؟ الحصيلة هي هدف أساسي محدد واضح لا لبس فيه ولا غموض. عندما يأتي طالب البعثة من بلاده إلى أوربا فإن هناك حصيلة في ذهنه يريدها وهي أن يكمل دراسته العالية ويأخذ شهادة الدكتوراه. ولاعب كرة القدم لديه حصيلة هي أن يكون عضواً في المنتخب الوطني لبلاده. والشاب لديه حصيلة يريد الوصول

إليها وهي أن تكون فلانة زوجة له. والحقيقة إن لكل إنسان ناجح حصيلة محددة وضعها نصب عينيه وسعى إلى تحقيقها فحققها.

والحصيلة هنا هي قرينة النية، أو إنها هي النية ذاتها. وقد تكون هذه النية منسجمة مع القول والعمل، فيكون الإنسان صادقا مع نفسه، فيصل إلى ما يريده صراحة وضمنا. وقد تكون النية غير القول والعمل، فيخدع الإنسان نفسه ويخدع غيره. وفي النهاية يصل إلى غير ما أراده بقوله وعمله. وهنا يكون قد فشل في الوصول إلى النجاح، أو نجح في الوصول إلى الفشل. وفي الحديث الصحيح **«إنما الأعمال بالنيات، فمن كانت هجرته إلى الله ورسوله، فهجرته إلى الله ورسوله. ومن كانت هجرته إلى دنيا يصيبها أو امرأة ينكحها، فهجرته إلى ما هاجر إليه»** فالموت في سبيل الله حصيلة، وإصابة الدنيا حصيلة، والزواج من امرأة حصيلة، وكما أن الأعمال بالنيات من حيث الأجر والثواب، فكذلك الحصيلة بالنيات من حيث الوصول إليها وتحقيقها. والجنة حصيلة المؤمن، والنار حصيلة الكافر، وكل ذلك (نجاح) بالنسبة لصاحبه، ولكن فرق بين النجاحين. وإنما كلامنا في قوانين الحياة وسننها التي يستوي فيها المؤمن والكافر. وإلا لما حقق الكافر في أمر دنياه ما قد يعجز عنه المؤمن.

العمل من دون تحديد الحصيلة كالسير من دون هدف محدد تريد الوصول إليه، فقد تصل إلى مكان جميل ممتع، وقد تصل إلى مكان لا تحبه ولا تريده، وقد لا تصل إلى نهاية أبدا. والحصيلة هي أهداف نهائية يمكن الإحساس بها صوريا، أو سمعيا، أو حسيا. لذلك يجب استعمال كلمات محددة صلبة، وليس كلمات عائمة هشة. تقول أريد أن أكون غنيا. «الغنى» كلمة هشة لينة كالمطاط. هل تستطيع أن ترى «الغنى» بعينيك، أو تسمعه بأذنيك، أو تلمسه

بيديك ؟ إن ما يعنيه الغنى بالنسبة لك قد لا يعني شيئا بالنسبة لشخص آخر. ألف دولار قد تعني غنى وثروة لعامل بسيط في الهند، ولكنها لا تعني أكثر من ثمن ربطة عنق للبعض، أو مجرد وريقات خضراء للبعض الآخر.

ماذا تريد ؟

الهندسة النفسية هي علم وفن لصناعة النجاح، وللوصول إلى التفوق. وأول خطوة في هذا الطريق هي تحديد الحصيلة. ماذا تريد؟ بالرغم من بساطة السؤال وبداهيته فإن الكثير يفاجأ بعدم قدرته على الإجابة عليه. لا بأس فالغرض من هذا الكتاب هو مساعدة القارئ على الإجابة على هذا السؤال، وعلى غيره مما يتعلق (بتقنية) النجاح والتفوق. لا يمكنني أن أخبرك عما تريد، لأنني لا أعرف ماذا تريد. قد تكون وظيفة، أو شهادة، أو امرأة، أو مالاً، أو نصراً رياضياً، أو العيش بسلام مع زوجتك، أو أن تكون زعيماً، أو كاتباً لامعاً، أو. . . المهم أن يكون لك هدف واضح محدد لكل نشاط، أو فاعلية، أوعمل تقوم به.

قام أحد طلبة الماجستير في إحدى الجامعات الأمريكية بإجراء دراسة نادرة. كان ذلك في عام ١٩٣٥م حيث أجرى هذا الطالب استفتاءً لخريجي الجامعة في تلك السنة. وكان السؤال الذي وجهه إليهم هو: هل لك أهداف محددة مكتوبة؟ وكانت النتيجة أن ٣٪ فقط من هؤلاء الخريجين وضعوا لهم أهدافا محددة ومكتوبة عما يريدون القيام به في حياتهم. وبعد عشرين سنة من ذلك، أي في عام ١٩٧٣م رجع إليهم صاحب البحث ليستطلع أحوالهم، فوجد أن هؤلاء الـ٣٪ حققوا نجاحاً في وظائفهم وأعمالهم أكثر مما حققه الـ ٩٧٪ الآخرون مجتمعين.

يعتمد تحقيق النجاح والتفوق على ثلاثة أركان:

* تحديد الحصيلة.

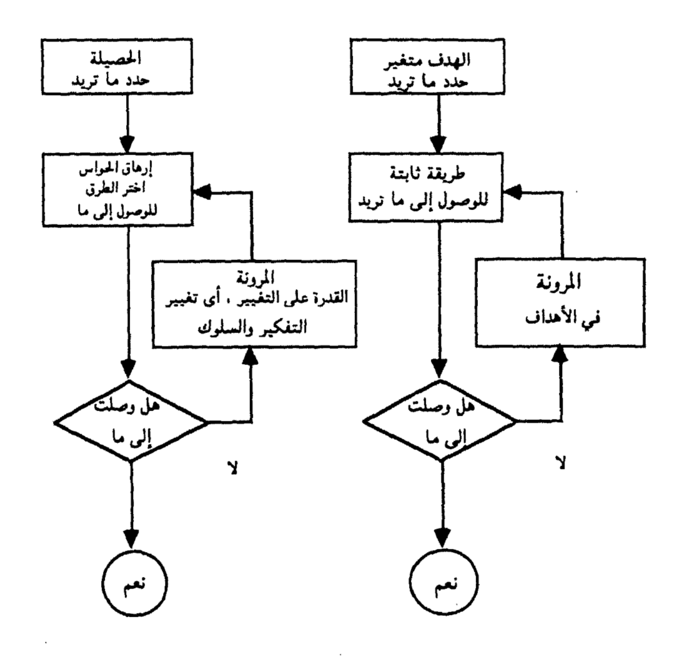
* والاستعمال الأمثل للحواس.

* والمرونة أو القابلية على التغيير.

وتلك سنة الله في خلقه ولن تجد لسنة الله تبديلا.

أنت الآن في مكان وزمان معينين. أي أنت الآن في «الحالة الراهنة»، الحصيلة هي الحالة الجديدة التي تريد الوصول إليها، أي «الحالة المطلوبة» ضمن زمان ومكان معينين. فللحصيلة إذن إطار زمان ومكاني.

أما حدة الحواس، فتعني جمع المعلومات. وبقدر ما تكون الحواس مرهفة، تكون كمية المعلومات ونوعيتها مساعدة ومعينة على تحقيق الانتقال من الحالة الراهنة إلى الحالة المطلوبة.



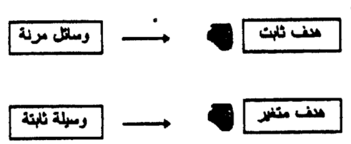
لا يمكنك الوصول إلى أهداف ثابتة إذا كانت وسائلك ثابتة

يجب أن تكون المرونة في الوسائل وليس في الأهداف

والمرونة هي مقارنة الحالة الراهنة مع الحالة المطلوبة لمعرفة الوسائل والسبل

والقابليات التي تحتاجها للوصول إلى الأخيرة. وهذه الوسائل والسبل والقابليات ندعوها «الموارد» وهي تعني إيجاد خيارات جديدة، أي الاستعداد للتغيير. تغيير العادات، والميول، والمعتقدات، والقيم، والمعايير، والسلوك. فإن أردت الوصول إلى هدف محدد ثابت، فلابد من أن تكون لديك المرونة في وسائلك، فتكون قادراً على تغيير تفكيرك، وسلوكك، ومشاعرك. أما إن كانت وسائلك جامدة لا تتغير، فإنك تحتاج إلى تغيير هدفك.

إن أحد المبادئ الأساسية للهندسة النفسية هو: إذا كانت الطريقة التي تعمل بها توصلك إلى نتيجة معينة، فإن استمرارك في الطريقة نفسها سيوصلك إلى النتيجة نفسها في كل مرة. بكلمة أخرى أنك لا تستطيع الوصول إلى هدف ثابت وضعته لنفسك، لأنك قيدت نفسك بالهدف الذي تصل إليه في كل مرة باتباع الطريقة نفسها.



إذا كان الهدف ثابتا، فلابد من تغيير الوسيلة للوصول إليه

كيف تحدد الحصيلة؟

١ ـ يجب أن يكون هدفك إيجابيا. أي أن تحدد ما تريد وليس مالا تريد. قل: أريد أن أحصل على الوظيفة الفلانية، ولا تقل: لا أريد أن أبقى عاطلاً عن العمل. قل أريد أن أتزوج فلانة، ولا تقل لا أريد أن أبقى عازباً.

٢ ــ تأكد أن ما تريده يمكنك الحصول عليه بغض النظر عما يفعله الآخرون. بكلمة أخرى تأكد أنك المسئول عن تحقيق هذا الهدف وليس شخصا آخر. وحتى ولو تعلق الأمر بشخص آخر. فإن العبء يقع عليك وليس على أحد آخر.

٣ ــ يجب أن تعرف إذا وصلت إلى هدفك أم لا، وفيما إذا كنت تقترب منه أم لا. لأن هناك من لا يعرف أنه قد وصل إلى هدفه، أو لا يعرف أنه يقترب منه. كيف تعرف بأنك أصبحت كاتباً ناجحا أم لا؟ أن تنشر كتابا واحدا على الأقل، أم أن تنشر خمسة بحوث، أم عشرة دراسات، أم ماذا؟ يجب أن يكون لديك مقياس للنجاح، إذ ربما أنك كاتب ناجح ولكنك لا تعرف ذلك، أو لم تكتشفه.

٤ ــ يجب أن تتخيل هدفك بتفاصيله، وتتخيل نفسك وأنت محقق هدفك، وتكون إجاباتك على الأسئلة: متى، وأين، وكيف، ومن، واضحةً محددة مفصلة.

٥ ـ تأكد فيما إذا كانت هناك أي عوائق تقف في طريقك. قد لا تكون هناك عوائق، ولكن ربما كانت هناك أهداف أخرى تتعارض مع هدفك هذا.

٦ــ عليك أن تبادر وتبدأ العمل لتحقيق هدفك. لأنه من دون العمل لن يكون هناك إلا ورقة مكتوبة عليها أهدافك. ليس من الضروري أن يكون عملك شاقا، أو مرهقا. في الحقيقة يجب ألا يكون كذلك. بل يجب أن تستمتع بعملك، أو على الأقل أن تجعل عملك ممتعا!

٧ــ يجب أن تضع أهدافك على الورق كتابة بشكل واضح، محدد، دقيق، ومختصر، على شكل عبارة، أو نقط مرقمة، واكتم ذلك ولا تخبر به أحدا

إلا من ارتضيت ممن هو شديد القرب منك .

٨ـ والأهم من هذا كله أن تؤمن بأهدافك إيمانا لا يشوبه شك ، وأن توقن بأنك واصل إلىٰ تحقيقها بلا أدنىٰ ريب ، بل أن تتصرف وكأنك حاصل علىٰ ما تريد ، وتكرر ذلك في نفسك (فترىٰ) صورتك وقد حققت الهدف ، و(تسمع) نفسك والآخرين وقد وصلت إلىٰ ما تريد ، و(تحس) بهذا كله في جوارحك كلها . إن تحديد الأهداف بوضوح ، ثم الدخول في حالة ذهنية صورية ـ سمعية ـ شعورية تتمثل فيها تحقيق الأهداف ، سوف يبذر في عقلك اللاواعي ، أو اللاشعور شروط النجاح ومتطلباته . وسيقوم العقل اللاواعي (تجد المزيد عنه في الفصل الأخير من هذا الكتاب) بتوجيه طاقاتك الجسمية ، والنفسية ، لتحقيق تلك الأهداف . إذن تذكر الجدول التالي عندما تضع أهدافك وتحدد الحصيلة التي تريدها .

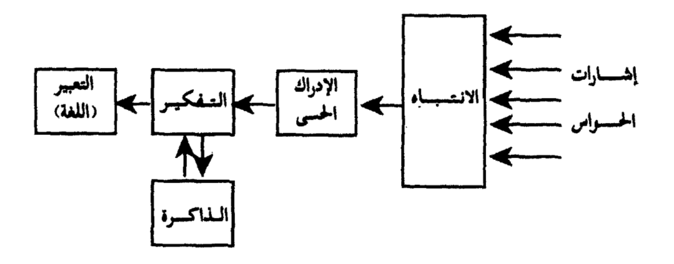
كيف تحدد الحصيلة وتصل إليها

١	إيجابية	استعمال صيغة الإيجاب وليس النفي .
٢	المسئولية	الأمر متعلق بك وليس بغيرك أو بالظروف .
٣	القياس	كيف تعلم بأنك تقترب من الحصيلة .
٤	الوضوح	متى ، وأين وكيف ، ومن ؛ بشكل واضح ومحدد .
٥	العوائق	التعرف على العوائق لتذليلها ، أو تجاوزها .
٦	العمل	المبادرة والفعل .
٧	التوثيق	كتابة ما تريد تحقيقه .
٨	الإيمان	الوقود والقوة المحركة للوصول إلى ما تريده .

النظام التمثيـــلي

﴿إِنَّ السَّمْعَ وَالْبَصَرَ وَالْفُؤَادَ كُلُّ أُولَئِكَ كَانَ عَنْهُ مَسْؤُولاً﴾(الإسراء: ٣٦)

تتم عملية الإدراك Cognition لدى الإنسان عن طريق تضافر خمسة عوامل تشارك في العملية، وهي: الإدراك الحسي، والانتباه، والتفكير، والذاكرة، ثم التعبير أو اللغة، كما يوضحها الشكل التالي:



العناصر الخمسة التي تشترك في عملية الإدراك

يتم الإدراك الحسي عن طريق ورود المعلومات إلى الدماغ من الحواس الخمس: البصر، والسمع، واللمس، والشم، والذوق. ويقوم الدماغ بتجفير المعلومات ثم تفسيرها، وبالتالي فهمها. وعدد الحواس في الحقيقة ست وليس خمسا. إنما ذكرنا الخمس جريا على ما اعتاده الناس. الحاسة السادسة هي الحاسة الحـركيـة Kinesthetic وهي الحاسة التي تجعلنا نعرف مواقع أعضاء الجسم

وأوضاعها. فأنت تعرف إن كانت يدك مرفوعة أو ممدودة، وتعرف إن كانت كفك مقبوضةأو مبسوطة، من دون النظر إليها. ولكننا سنصطلح على إطلاق كلمة الإحساس على حاسة اللمس (النعومة والخشونة، والحرارة والبرودة) والحاسة الحركية معا. ثم لدينا الإحساس النفسي، كالشعور، أو التعب، أو الحزن، أو الفرح، أو الغضب. وسندرج هذه المشاعر والعواطف والأحاسيس أيضا تحت كلمة الإحساس. فالإحساس إذن يشمل حاسة اللمس، والحاسة الحركية، والإحساس بالمشاعر المختلفة. أي سيبقى عدد الحواس خمساً بعد هذا التعريف الجديد للإحساس.

الأنماط

يمثل الإحساس المتولد عن كل حاسة من هذه الحواس الخمسة نمطا Mode خاصا للإدراك. فالإدراك الناتج عن (رؤية) شيء هو النمط الصوري Visual (نسبة إلى الصورة)، والإدراك الناتج عن (سماع) صوت هو النمط السمعي Auditory، والإدراك الناتج عن (الإحساس) بشيء هو النمط الحسي Kinesthetic وهناك إدراك يشترك فيه نمطان أو أكثر من أنماط الإحساس، كأن نرى طائراً (صوري) يغرد (سمعي). كما يمكن تحويل الإدراك من نمط إلى نمط. فعندما نسمع صوت الطائرة (نمط سمعي) فإننا نتصور شكل الطائرة (نمط صوري) وهي تطير في السماء. أي أننا حولنا النمط السمعي إلى نمط صوري كما يقول الخليل ابن أحمد:

إذا جعل اللحظ الخفي كلامه ... جعلت له عيني لتفهمه أذنا!

ويقوم العمي، وكثير منهم يولدون كذلك، بتحويل الأنماط السمعية إلى

بصرية، فيرون في مخيلتهم صور الأشياء، فيصفونها حتى ليعجب السامع من دقة وصفهم، كما وصف بشار بن برد الحربَ في بيت يعد من روائع الشعر العربي، حيث يقول:

كأن مثار النقع فوق رؤوسنا وأسيافنا ليل تهاوى كواكبه

وبشار لم ير الحرب بعينيه ولكنه سمع وصفها فتصورها، وعبر في هذا البيت عن تصوره. ويندرج أيضاً في ذلك قوله:

يا قوم أذني لبعض الحي عاشقة والأذن تعشق قبل العين أحيانا

قالوا: بمن لا ترى تهذي ؟ فقلت لهم: الأذن كالعين توفي القلب ما كانا

وبالرغم من اشتراك الحواس الخمس كلها في عملية الإدراك في حياتنا إلا أن الغالبية العظمى لمدركاتنا، ولذكرياتنا كذلك، تأتي عن طريق ثلاث حواس رئيسة، البصر، والسمع، والإحساس.

وفي هذا الكتاب سنعتبر حاستي السمع والذوق تابعتين لنمط الإحساس هذا، أي سيقتصر كلامنا على أنماط رئيسة ثلاثة فقط:

* النمط الصوري.
* النمط السمعي.
* النمط الحسي.

وتدعى، أحيانا هذه الأنماط الثلاثة بالإنجليزية VAK، وهي أوائل الحروف للكلمات الثلاث: Visual, Auditory, Kinesthetic.

الأنماط الداخلية والأنماط الخارجية:

عندما تنظر إلى شخص (صديق مثلاً) يجلس أمامك، فإن صورته تصل إلى الدماغ عن طريق العين بوساطة الضوء الذي يصدر (أو على الأصح ينعكس) عن جسم الشخص. في هذه الحالة تقول: إن الرؤية هي رؤية خارجية، لأن مصدرها خارجي، والآن بعد أن يذهب الصديق يمكنك أن (تتصوره) في ذهنك فترى وجهه وعينيه، ولون ملابسه، وكأنه موجود أمامك. في هذه الحالة تكون رؤيتك للصديق رؤية داخلية، لأن مصدرها داخلي من المعلومات التي تختزنها في ذاكرتك. وتنتهي الرؤية الخارجية بغياب المرئي عن العين. أما الرؤية الداخلية فتبقى مختزنة في الذاكرة نستطيع استدعاءها متى شئنا.

العين تبصر من تهوى وتفقده وناظر القلب لا يخلو من النظر

رؤية خارجية



رؤية داخلية



الرؤية الخارجية والرؤية الداخلية

وعندما تسمع صوت الطائر المغرد الواقف على شجرة قريبة، يكون سمعك خارجيا، لأن الصوت آت من مصدر خارجي. ولكنك أيضاً تستطيع أن

تتخيل صوت الطائر يغرد فيكون سمعك في هذه الحالة داخلياً مصدره ذاكرتك.

سمع خارجي





سمع داخلي



السمع الخارجي والسمع الداخلي

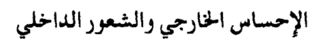
وكذلك الأمر في النمط الحسي، يكون تارة خارجياً، كنعومة المقعد الذي تجلس عليه، أو ضيق الحذاء الذي تلبسه؛ أو يكون داخلياً. كتذكرك للجو البارد. أو وخزة إبرة الطبيب في الأسبوع الماضي، أو شعورك بالفرح أوالحزن.

إحساس خارجي





إحساس داخلي



الإحساس الخارجي والشعور الداخلي

من هنا فبإمكانك أن تتخيل مشهداً يشترك فيه واحد أو أكثر من الأنماط المذكورة. فيمكنك أن تتخيل نفسك وأنت تجلس على كرسي في غرفة باردة (حسي)، وأمامك طفل (صوري) يصرخ (سمعي). أي أن الأنماط الثلاثة تشترك في هذا المشهد الذي تتصوره. بكلمة أخرى فإن الصورة الذهنية لهذا المشهد تتألف من ثلاث مركبات (أنماط)، صورية، وسمعية، وحسية. إلا أن مشاركة هذه المركبات الثلاث في تشكيل المشهد في ذهنك ليست متساوية. وهنا نأتي إلى حقيقة مهمة سنحتاج إلى الرجوع إليها فيما بعد، وهي: إن لكل إنسان طريقته الخاصة في تشكيل المشهد الداخلي في ذهنه من المركبات الثلاث.

النظام التمثيلي

أنماط التفكير المتنوعة هذه، وكيفية تشكلها في ذهن الإنسان، تدعى بالنظام التمثيلي Representational System.

ولتيسير الأمر فسنعبر عن كل نمط من الأنماط الثلاثة برمز. فنرمز للنمط الصوري بالحرف (ص)، وللسمعي بالحرف(س)، وللحسي بالحرف (ح). وحيث إن لدينا أنماطاً خارجية وأخرى داخلية، فيمكن إضافة حرف صغير للدلالة على كونه خارجياً أو داخلياً. فيكون النمط الصوري الخارجي هو ($\text{ص}_{\text{خ}}$)، والصور الداخلي ($\text{ص}_{\text{د}}$)، والسمعي الخارجي ($\text{س}_{\text{خ}}$)، والسمع الداخلي ($\text{س}_{\text{د}}$)، وكذلك الحسي ($\text{ح}_{\text{خ}}$) و ($\text{ح}_{\text{د}}$).

ولا يقف الأمر عند هذه الأنماط الثلاثة، إذ هناك ثلاثة أنماط داخلية أخرى تشارك في تكوين الحالة الذهنية للإنسان. هل تخيلت يوما أنك تطير في الفضاء؟ أو تخيلت الجنةالتي وعد الله بها عباده المتقين ؟ أو النار التي توعد بها الكافرين ؟ هل يمكنك أن تتصور إنسانا بثلاث عيون؟ (أو تتصور عالما خالياً من

الظلم؟). لاشك أنك يمكنك تصور ذلك كله، ولكنك لم تكن رأيت هذه الأشياء أو المشاهد من قبل، إنما أنشأتها في مخيلتك إنشاءً. لهذه الصور الإنشائية دور كبير في تشكيل الحالة الذهنية. وسنرمز لها بالرمز ($ص_{ن}$) حيث (ن) ترمز للإنشاء.

كذلك يمكنك إنشاء أصوات لم تكن قد سمعتها من قبل. هل يمكنك أن تتخيل وأنت تجلس مع صلاح الدين الأيوبي وتسمع صوته وهو يسألك عما جرئ للقدس بعد موته؟ هذا هو السمع الإنشائي ($س_{ن}$).

أما النمط الثالث فعلى جانب كبير من الأهمية. كم مرة في اليوم تحدث نفسك أو تقرأ شيئا دون التلفظ به، وتحاور شخصاً في داخل نفسك: قلت له، قال لي، لو قلت له كذا. . . ؟ هذا هو «حديث النفس» وهو نمط سمعي ذاتي نرمز له بالرمز ($س_{ذ}$).

وبالتالي فلدينا ستة أنماط داخلية هي:

	النمط	الرمز
١	صور داخلية من الذاكرة	$ص_{د}$
٢	صورة داخلية إنشائية	$ص_{ن}$
٣	سمع داخلي من الذاكرة	$س_{د}$
٤	سمع داخلي إنشائي	$س_{ن}$
٥	سمع داخلي ذاتي	$س_{ذ}$
٦	إحساس داخلي	$ح_{د}$

الإحساس الداخلي قد يكون إيجابياً، كالشعور بالراحة أو اللذة، ونرمز

له بالرمز (ح$_{د+}$)؛ وقد يكون سلبيا، كالشعور بالألم الجسدي أو النفسي، ونرمز له بالرمز (ح$_{د-}$).

دائي رسيس قد تضمنه الهوىٰ تحت الجوانح ناره تتضرم (ح$_{د-}$)

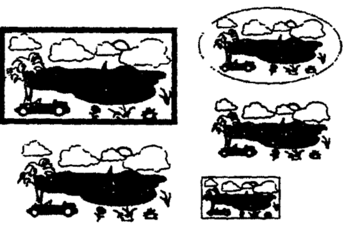
النميطات

لكل نمط من الأنماط الرئيسة الثلاثة (الصورية، والسمعية، والحسية) خصائص، وصفات، ومزايا. فالنمط الصوري هو رؤية صورة من الذاكرة، أو صورة يتم إنشاؤها في الذهن. ولكنْ لهذه الصورة حجم، وإطار، ووضوح، وإضاءة. وقد تكون ملونة، أو غير ملونة. وقد يكون إطارها دائريا، أو مربعا، أو مستطيلا، أو تكون بلا إطار. وقد تكون واضحة، أو غير واضحة. كل هذه التفاصيل الدقيقة تسمىٰ النميطات Submodalities (النميطات جمع نميط وهو تصغير نمط).

وللنمط الصوتي نميطات: كشدة الصوت، ودرجة الصوت، والإيقاع، والنغمة، . . . الخ، وكذلك للنمط الحسي نميطات خاصة به: درجة الحرارة أو البرودة، درجة الخشونة أو النعومة، مقدار الصلابة أو الليونة، مقدار الوزن، شدة الألم. .

تذكر موقفاً أو حدثاً مفرحاً. تخيل صورة ذلك الحدث بتفاصيله قدر الإمكان. كيف ترىٰ الصورة في ذهنك؟ هل هي ملونة؟ هل هي مضيئة أم معتمة؟ هل هي قريبة منك أم بعيدة؟ حاول أن تقرب الصورة إليك. ارفع درجة إضاءتها. كيف تشعر الآن؟ قد تكون أكثر انشراحاً. والآن أبعد الصورة عنك وقلل إضاءتها حتىٰ تصبح معتمة أو مظلمة. لاحظ كيف يؤثر ذلك في

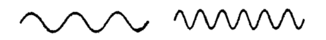
شعورك. قد تكون أقل انشراحا. أي أن تغيير النميط يغير استجابتك، أي يزيد شعورك بالصورة، أو يقل، تبعاً لوضوح الصورة، أو حجمها، أو زاوية النظر إليها. . . الخ. لاحظ أن استجابتك للنميطات ليست متساوية. فهناك نميطات تستجيب لها أكثر من غيرها.



شكل يوضح بعض النميطات الصورية

وللنمط السمعي نميطات أيضا. تخيل نفسك تتحدث إلى مجموعة من الناس. ارفع شدة (حجم) صوتك وكأنك تهز منصة الخطابة هزا، ثم اخفض صوتك كأنك تكلم شخصاً قريباً منك. أسرع في كلامك، ثم أبطئ به. ربما يكون الصوت ذا درجة عالية، أي صوت ناعم كصوت المرأة؛ أو درجة منخفضة، أي صوت خشن كصوت الرجل (الشكل التالي يوضح الفرق بين شدة الصوت ودرجة الصوت).

موجتان مختلفتان في الشدة



موجتان مختلفتان في الدرجة

والنمط الحسي له نميطات، كأن تتخيل نفسك تحمل ثقلا، فتزيد من وزنه، ثم تنقص منه. ومن النميطات الحسية، مثلا، مقدار حرارة الجو وبرودته؛ وخشونة المقعد الذي تجلس عليه، ونعومته؛ ومقدار شدة الألم أو اللذة، والطعم، والرائحة؛ والمشاعر والأحاسيس المختلفة. وقد يكون لكل من هذه المشاعر والأحاسيس موقع في الرأس، أو الصدر، أو البطن. وقد يكون لها حجم، وشكل، وصلابة، ومرونة، ووزن، وملمس. . . الخ.

الجدول التالي يبين أهم النميطات الصورية والسمعية والحسية :

النميطات الصورية	النميطات السمعية	النميطات الحسية
* حجم الصورة	* شدة الصوت (مرتفع أم منخفض)	* حرارة أم برودة
* شكل الصورة	* درجة الصوت (ناعم أم خشن)	* نعومة أو خشونة
* إضاءة الصورة	* وضوح الصوت	* صلابة أو ليونة
* تباين الصورة Contrast	* رخامة الصوت	* شدة الألم أو الفرح
* وضوح الصورة	* نغمة الصوت	* انشراح أم ضيق
* قريبة أم بعيدة	* سرعة الصوت	* مقدار الضغط
* ملونة أم أبيض وأسود	* مصدر الصوت	* الشدة
* لها الإطار أم عديمة الإطار	* مستمر أم متقطع	* الكثافة
* متحركة أم واقفة	*	* الوزن
* مجسمة أم مسطحة	*	* الاهتزاز
* موقع الصورة في الإطار (في المركز، في الأعلى، في الأسفل، إلى اليمين، إلى اليسار)		* فترة التأثير
*		* مستمر أم متقطع
		* . . . .
		* . . . .

النميطات الحرجة

لكل واحد منا نميطات مفضلة يكون تأثيرها في استجابته أكثر من غيرها. هذه النميطات ذات التأثير الأكبر ندعوها النميطات الحرجة Critical Submodalities فهناك من يستجيب لتغيير حجم الصورة أكثر من استجابته لتغيير زاوية النظر إليها، فيكون نميط الحجم نميطاً حرجاً بالنسبة له. وغالباً ما يؤدي تغيير النميط الحرج إلى تغيير النمط بكامله، فيكون في هذه الحالة مفتاحاً لتغيير الحالة الذهنية تغييرا كاملا، وبالتالي تغيير السلوك أو المشاعر.

إن استنباط النميطات لجليس أسهل من استنباطها لنفسك. لذا يكون من الأفضل التعرف على النميطات الحرجة لصديق يجلس معك بالطلب إليه أن يستحضر في ذهنه حادثة أو تجربة سبق له أن عاشها (يستحسن أن تكون تجربة سارة). ثم تسأله أن يدخل في النمط الصوري، فيتصور الحادثة، ثم تبدأ تسأله عن النميطات المختلفة (انظر قائمة النميطات) وهو يجيبك بدوره، فتدون ملاحظاتك عن النميطات الحرجة له. ثم تنتقل إلى النمط الصوتي فتفعل الشيء نفسه، ثم النمط الحسي. وبعد ذلك تتبادلان الأدوار. فيقوم هو بتوجيه الأسئلة إليك، ويدون ملاحظاته.

ولابد من الإشارة هنا إلى أن هذه التجارب لا تقتضي معرفة مضمون الحادثة أو التجربة، إذ لا حاجة لذكرها.

بعد معرفتك للنميطات الحرجة لك، يمكنك تجربة ذلك مع نفسك بأن تجلس في مكان هادئ، وربما تحتاج إلى إغماض عينيك، وتدخل في النمط الصوري، وتغير نميطاته. وسترى أن أحاسيسك ومشاعرك تتغير بتغير

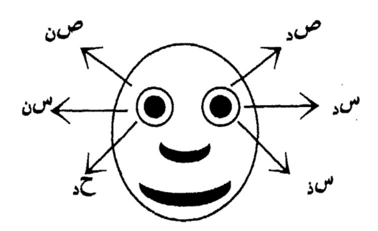
النميطات . فإذا كان ما تتخيله تجربة مفرحة، فستجد أن شعورك بالفرح يزداد إذا زدت حجم الصورة، أو زدت إضاءتها، ويقل إذا صغر حجمها، أو أبعدتها عنك. وقد تجد صعوبة في بداية الأمر في تغيير النميطات. ولكن يمكنك التدرب تدريجيا على التحكم بها. إن مقدرتك على تغيير النميطات يزيد من مقدار انتفاعك من الوسائل والأساليب التي ستجدها في هذا الكتاب.

إشارات الوصول العينية

ترتبط الأنماط الداخلية الستة بمناطق معينة من دماغ الإنسان. وعندما يدخل الإنسان في واحد من هذه الأنماط تتحرك عيناه باتجاه معين للوصول إلى منطقة الدماغ التي يكون فيها ذلك النمط، وعندما ينتقل ذهن الإنسان إلى نمط آخر من تلك الأنماط الستة تتحرك عيناه باتجاه لآخر . . . وهكذا لكل نمط اتجاه لحركة العينين نسميها إشارات الوصول العينية Eye Accessing Cues. وفيما يلي بيان باتجاه حركة العينين لكل نمط من الأنماط الستة (الحركة هي حركة عينيك، والاتجاه بالنسبة لك):

النمط	الرمز	حركة العينين
صور داخلية من الذاكرة	صد	للأعلى إلى جهة اليسار
صور داخلية إنشائية	صن	للأعلى إلى جهة اليمين
سمع داخلي من الذاكرة	سد	إلى جهة اليسار
سمع داخلي إنشائي	سن	إلى جهة اليمين
سمع داخلي ذاتي	سذ	للأسفل إلى جهة اليسار
إحساس داخلي	حد	للأسفل إلى جهة اليمين

ويوضح الشكل التالي اتجاه حركة العينين للأنماط الستة :



إشارات الوصول العينية

إشارات العيـــون متـــرجمـــات لما تطوي القلوب على القلوب

إن أكثرية الناس تنطبق عليهم هذه الأتجاهات لعيونهم عندما يكون في ذهن الواحد منهم أحد الأنماط الستة . وهناك حالات تكون الاتجاهات فيها معكوسة ، وهي الحالات التي يكون عليها العسر (جمع أعسر)، أي الذين يكتبون باليد الشمال . وهناك عرق واحد (لا يعرف غيره لحد الآن) تكون حركة عيونهم معاكسة لحركة عيون الأغلبية من الناس، وهم قوم (الباسك) في شمال أسبانيا ، ولا أحد يعرف سبب ذلك .

التعرف على إشارات الوصول العينية

يمكنك إجراء التجربة التالية مع أحد أفراد عائلتك ، أو صديق لك :

اجلس أمام الصديق وجها لوجه ، وقل له : إنك تريد إجراء هذه التجربة

البسيطة. وهي عبارة عن أسئلة بسيطة يجيب عليها. الأسئلة متنوعة، وهي على شكل مجموعات. كل مجموعة تثير لدى الصديق نمطا من الأنماط الستة التي ذكرناها. لاحظ اتجاه حركة العينين لكل سؤال.

*** أسئلة لنمط الصور الداخلية من الذاكرة - ص$_{د}$:**

* ما هو لون سيارة مدير المدرسة ؟

* كم شباكا في الدار التي تسكنها؟

* ما هو آخر مطعم أكلت فيه ؟

*** أسئلة للصور الإنشائية - ص$_{ن}$:**

* هل يمكنك أن تتصور قطا يلبس نظارة ؟

* تصور طائرا يطير بجناح واحد ؟

* تخيل وجه هارون الرشيد ؟

*** أسئلة سمع داخلي من الذاكرة - س$_{د}$:**

* ماذا قال لك آخر صديق لقيته ؟

* كيف يشرح معلم الجغرافيا درسه ؟

* تذكر صوت موسيقى معينة تعرفها ؟

*** أسئلة سمع داخلي إنشائي - س$_{ن}$:**

* تخيل صوت الشاعر امرئ القيس وهو يلقي قصيدة.

* تخيل أنك تستمع إلى السلطان عبد الحميد .

* تخيل أصوات الأسود تزأر في غابات أفريقيا .

*** أسئلة سمع داخلي ذاتي – س$_{د}$:**

* حدث نفسك بحديث معين .

* اقرأ سورة الفاتحة في داخل نفسك .

* ما هي نبرة صوتك عندما تتحدث إلى نفسك ؟

*** أسئلة إحساس داخلي – ح$_{د}$:**

* كيف يكون شعورك عندما تضع إصبعك في ماء ساخن ؟

* ما هو ملمس مقعد سيارتك ؟

* ما هو شعورك إذا لبست جوارب مبللة ؟

وبهذه الطريقة يمكنك معرفة إشارات الوصول العينية لجليسك .

بعد ذلك يمكنه أن يقوم هو بتوجيه الأسئلة إليك لمعرفة إشارات الوصول العينية لك، لأنك لا تستطيع معرفتها بنفسك . ومن التجارب النافعة أن تطلب من جليسك أن يختار أحد الأنماط الستة ليدخل فيها دون أن يخبرك ما هو . فتقوم أنت بالتعرف على النمط الذي هو فيه من حركة عينيه . فتقول له كنت تتذكر مشهدا مر بك ، أو كنت تتكلم مع نفسك ، أو كنت تحس بمشاعر معينة .

الأنماط الغالبة

لكل شخص نمط يغلب عليه. فنقول: إن النمط الغالب Dominant or Preferred Mode على تفكير الشخص الفلاني هو النمط الصوري (ص)، أو السمعي (س)، أو الحسي (ح). هل يمكنك أن تتوقع ما هو النمط الغالب على ذهن الرسام ؟ أو الشاعر ؟ أو الموسيقي ؟ أو الرياضي؟ هل رأيت مشهدا لزوج وزوجته يتجادلان دون أن يكون بينهما تفاهم؟ فهو يقول لها، مثلا: جلبت لك بدلة جميلة، وسوارا ثمينا، و. . . وهي تقول له: لم أسمع منك (كلمة) تعبر بها عن مشاعرك تجاهي. . . لم تشكرني على رعايتي للبيت والأولاد. . . . إن نمط تفكير الرجل هو صوري، ونمط تفكير المرأة هو سمعي، فهي تريد أن تسمع كلاماً من زوجها، لا أن تنظر إلى الفساتين. وكان يمكن لهذا الرجل أن يرضي زوجته بكلمات قليلة ويوفر عليه ثمن البدلات والأساور !

وفي الطرف الآخر رجل يعاني من مشكلة الجدل مع زوجته، وهو يردد باستمرار: يا حبيبتي، يا عيني، يا روحي، أنا أحبك. . . وهي تقول له: لم أجد منك إلا (الكلام)، فلم تشتر لي فستانا، ولم تجلب لي هدية جميلة، ولم تأخذني إلى شاطئ البحر. . . إن النمط الغالب على تفكير هذه الزوجة هو النمط الصوري، بينما يغلب على زوجها النمط السمعي.

وإذا كنت أعزبا فربما يكون من المفيد أن تتعرف على نمط تفكير خطيبتك لتأخذ الاحتياطات اللازمة، وترضيها بما يتناسب مع النمط الغالب على تفكيرها!

ويمكنك أن تتخيل حالات مشابهة للحوار بين مدير الشركة وأحد

موظفيه، أو بين طبيب ومريضه، أو بين مدرس وتلميذه، أو بين بائع ومشتر، أو بين طرفي تفاوض، أوغير ذلك.

استنباط الأنماط الغالبة:

هناك طرق عديدة لاستنباط النمط الغالب (ويسمَّى النمط المفضل أيضا). ومن أهم هذه الطرق توجيه عدد من الأسئلة المعدة مسبقا، مع عدد من الإجابات الاختيارية بحيث تكون كل إجابة دالة على نمط من الأنماط الثلاثة. يطلب من الشخص أن يختار إحدى الإجابات. وعندما يجيب الشخص توضع علامة في العمود المناسب لنمط إجابته، كما يلي:

السؤال	ثلاث أنواع من الإجابات	ص	س	ح
سؤال	إجابة صورية	*		
	إجابة سمعية		*	
	إجابة حسية			*

وفيما يلي نماذج لهذه الأسئلة والإجابات الاختيارية، مع ملاحظة أن النتيجة تكون أفضل كلما تنوعت الأسئلة وكثر عددها.

السؤال	ثلاثة أنواع من الإجابات	ص	س	ح
إذا حصلت لك مشكلة فإنك	تفكر حتى ترى الحل المناسب			
	تناقشها مع شخص آخر		*	
	تفكر حتى تستشعر الحل			
أي الأمور التالية أكثر تأثيرا عليك	منطق المقبل ومقولاته		*	
	عدم وضوح الرؤية عند المقابل			
	عدم إحساس المقابل برأيك			
ما أود أن يفعله الآخرون	اختيار الكلمات والعبارات المناسبة	•		
	الوجه المشرق والنظرات المخلصة			
	مشاعر الود والعلاقة الإيجابية			*
ما هو أهم شيء فعلته يوم أمس	استمعت أو قلت كلاما	*		
	رأيت مشهداً أو صورة			
	شعرت بمشاعر معينة			
ماذا تحب إذا تنزهت في حديقة	الاستماع لأصوات البلابل		*	
	مشاهدة المناظر الجميلة			
	تنسم رائحة الأزهار والورود			
مجموع النقاط		١	٣	١

النمط ذو النقاط العليا هو النمط الغالب (النمط السمعي في هذا المثال).

لحـــن الخطـــاب

إن الكلام لفـــي الفـــؤاد وإنما   جعل اللسان على الفـــؤاد دليلا

اقرأ معي الأبيات التالية لخليل مطران من قصيدته «المساء» يقول فيها:

داء ألم حسبت فيه شفائي   من صبوتي فتضاعفت برحائي
قلب أذابته الصبابة والجوى   وغلالة رثت من الأدواء
والروح بينهما نسيم تنهد   في حالي التصويب والصعداء
والعقل كالمصباح يغشى نوره   كدري ويضعفه نضوب دمائي
إني أقمت على التعلة بالمنى   في غربة قالوا تكون دوائي
إن يشف هذا الجسم طيب هوائها   أيلطف النيران طيب هواء
أو يمسك الحوباء حسن مقامها   هل مسكة في البعد للحوباء
عبثا طوافي في البلاد وعلة   في علة منفاي لاستشفاء
متفرد بصبابتي، متفرد   بكآبتي، متفرد بعنائي

لاحظ الكلمات: داء - برحاء - أذاب - الظلم - تنهد - كدر - نضوب - دواء - النيران - يمسك - علة - صبابة - كآبة - عناء.

إلى أي نوع من الأنماط الثلاثة (الصورية، والسمعية، والحسية) تنتمي هذه المفردات؟ يمكنك أن تقول من دون صعوبة أنها تنتمي إلى نمط الإحساس (ح د). أي أن النمط الغالب على تفكير الشاعر هو النمط الحسي الداخلي.

والآن اقرأ هذه الأبيات لأبي القاسم الشابي في قصيدته الشهيرة «إرادة الحياة»:

ودمدمت الريح بين الفجاج وفوق الجبال وتحت الشجر
ومن يتهيب صعود الجبال يعش أبد الدهر بين الحفر
فعجت بقلبي دماء الشباب وضجت بصدري رياح أخر
وأطرقت أصغي لقصف الرعود وعزف الرياح ووقع المطر
وقالت لي الأرض لما سألت أيا أم هل تكرهين البشر
أبارك في الناس أهل الطموح ومن يستلذ ركوب الخطر
سألت الدجى: هل تعيد الحياة لمن أذبلته ربيع العمر
فلم تتكلم شفاه الظلام ولم تترنم عذار السحر
وقال لي الغاب في رقة محببة مثل خفق الوتر

لاحظ دمدمت ـ أطرقت ـ أصغي ـ الرعود ـ عزف ـ وقع ـ قالت ـ سألت ـ أبارك ـ العن ـ سألت ـ تتكلم ـ شفاه ـ تترنم ـ قال ـ الوتر . . . النمط الغالب هنا هو النمط السمعي.

أما النمط الصوري فيمكن ملاحظته بوضوح في قصيدة المساء لإيليا أبو ماضي التي يقول فيها:

السحب تركض في الفضاء الرحب ركض الخائفين
الشمس تبدو خلفها صفراء عاصبة الجبين

والبحر ساج صامت فيه خشوع الزاهدين
لكنما عيناك باهتتان في الأفق البعيد. . . .
سلمى بماذا تفكرين
سلمى بماذا تحلمين
أرأيت أحلام الطفولة تختفي خلف النجوم
أم أبصرت عيناك أشباح الكهولة في الغيوم
أم خفت أن يأتي الدجى ولا تأتي النجوم
أنا لا أرى ما تلمحين من المشاهد إنما. . .
أظلالها في ناظريك
تنم يا سلمى عليك

فالمفردات الصورية تكاد تكون في كل بيت ومقطع: السحب ـ الشمس ـ تبدو ـ صفراء ـ عيناك ـ باهتتان ـ الأفق ـ تحلمين ـ رأيت ـ أحلام ـ تختفي ـ النجوم ـ أبصرت ـ عيناك ـ أشباح ـ الغيوم ـ الدجى ـ النجوم ـ أرى ـ تلمحين ـ المشاهد ـ أظلالها ـ ناظريك.

ومن الطريف أن لقصيدتي خليل مطران، وإليا أبو ماضي اسم مشترك هو «المساء». كما أن القصيدتين من الشعر (الرومانسي). إلا أن الأول يعبر عن تجربة شعورية تتمثل في مأساة الجسد بأسقامه، والتي زادت من عذاب الحب ولوعة الفراق، أما إليا أبو ماضي فيحاول إشاعة روح التفاؤل، ونفض نزعة

الكآبة والتباكي مستنداً إلى حوار بينه وبين فتاة ـ لعلها من صنع الخيال ـ جلست مساء، مكتئبة، متألمة، محاولا استشفاف ما يخالجها من خواطر تشغلها عن فرح الحياة وجمال الطبيعة.

وبالاستناد إلى إشارات الوصول العينية يمكن القول: إن خليل مطران كان ينظر إلى الأسفل (ح$_د$ ـ)، وإليا أبو ماضي كان ينظر إلى الأعلى (ص$_د$ و ص$_ن$) عند إنشاء كل منهما لقصيدته.

وقد كنت في إحدى الدورات التدريبية وكانت هناك سيدة إنجليزية تعمل في الاستشارات الشخصية، فأخبرتني بأن إحدى الطرق التي تتبعها في علاج (الكآبة) هي أن تطلب من الشخص أن ينظر إلى السقف، أي إلى الأعلى، لأن الكئيب ينظر دائما إلى الأسفل (ح$_د$ ـ). وعندما ينظر إلى الأعلى (ص$_د$ أو ص$_ن$) يتغير النمط الذي في ذهنه من النمط الحسي إلى النمط الصوري، وبالتالي (ينسى) مشاعره المؤلمة التي يحس بها عادة عندما ينظر إلى الأسفل. وقالت كذلك بأن الشخص لا يمكن أن يبكي وهو ينظر إلى الأعلى. ويمكن للقارئ أن يلاحظ ذلك في نفسه أومع الآخرين.

إن ما ذكرناه من أبيات لبعض الشعراء هو مثال لكيفية استنباط النظام التمثيلي للشخص من الكلمات التي تصدر عنه، وهو ما يمكن أن ندعوه بـ «لحن الخطاب» Predicate. وربما كان لهؤلاء الشعراء قصائد أخرى تكون لهم فيها أنماط تفكيرية أخرى. ولكن الملاحظة الدقيقة للكلمات في مجمل كلام الإنسان تتجه إلى غلبة نمط من الأنماط الثلاثة على تفكيره، فيمكن تصنيف شخص معين إلى أحد الأصناف الثلاثة. ولا نعلم إن كانت هذه الحقيقة تساعد نقاد الأدب والشعر

علىٰ تعميق أساليب نقدهم وتحليلهم للإنتاج الأدبي والشعري.

النمط الغالب من لحن الخطاب

ولا يقتصر الأمر علىٰ الشعر والأدب، بل يمكنك استخلاص النظام التمثيلي للشخص من حديثه، وذلك بمراقبة نوع الكلمات والعبارات التي تصدر عنه، وسوف تجد أن هناك ثلاثة أنواع من الناس: نوع صوري، ونوع سمعي، ونوع حسي، وإذا تحدثت مع أحدهم ولاحظت حركة عينيه فيمكنك تأكيد ملاحظاتك من إشارات الوصول العيني لهم. وسوف تجد في فصل «الاستنباط والتدريج» مزيداً من التفصيل لهذا الأمر.

النمط الصوري تغلب عليه الكلمات والعبارات التالية
نظر ـ رؤية ـ ظهور ـ تصور ـ مشهد ـ معرض ـ عرض ـ كشف ـ لمعان ـ وضوح ـ عين ـ تحديق ـ ملاحظة ـ مراقبة ـ صفاء ـ ومضة ـ ألوان ـ ظلام ـ فجر ـ أصيل ـ شروق ـ قمر ـ مغيب ـ انعكاس ـ بريق ـ رسوم ـ شاشة ـ أفق ـ أعمىٰ ـ بصر ـ بؤرة ـ عدسة ـ أصباغ ـ منظر ـ ظلال ـ أبيض ـ أسود ـ شمس ـ نجوم ـ أرىٰ ـ ملامح . . . يظهر لي ـ ظلال من الشكوك ـ أرىٰ ما تقوله ـ تسليط الأضواء ـ علىٰ ضوء ذلك ـ نفق مظلم ـ وجهة نظر ـ من هذا المنظور ـ مشرق الوجه ـ ألوان زاهية ـ يدقق النظر ـ النظر إلىٰ المستقبل ـ صورة مشوشة ـ نظرات حادة ـ سيارة مختلفة اللون ـ ملابس براقة ـ متلون المزاج ـ عين ساهرة . . .

النمط السمعي
تغلب عليه الكلمات والعبارات التالية

صوت ـ سمع ـ نغمة ـ رنين ـ لهجة ـ غناء ـ موسيقى ـ نبرة ـ صراخ ـ سؤال ـ إجابة ـ قول ـ نقاش ـ صياح ـ صمت ـ أخرس ـ آذان ـ جدال ـ رطانة ـ وقع ـ دقة ـ أذن ـ إصغاء ـ حديث ـ ثرثرة ـ همس ـ ترنم ـ تشدق ـ مواء ـ صهيل ـ تغريد ـ زئير ـ لكنة ـ عجمة ـ كلام ـ الآلات الموسيقية ـ طرق عزف ـ الرعد ـ دعاء ـ خطابة ـ كلمة ـ صفارة ـ جرس ـ . . .

صوت واضح ـ نغمات عذبة ـ ينصت باهتمام ـ أمسك لسانه ـ قوة الكلمة ـ كثير الكلام ـ لسان سليط ـ يخطب في الناس ـ يردد النغمة نفسها ـ يقرع الجرس ـ انتبه إلى ما أقول ـ عبارات الود والثناء ـ الغيبة والنميمة ـ قول الحقيقة ـ كلام الناس ـ أجراس الخطر ـ . . . .

النمط الحسي
تغلب عليه الكلمات والعبارات التالية

شعور ـ إحساس ـ لمسة ـ إمساك ـ انزلاق ـ خشن ـ ناعم ـ صلب ـ لين ـ صلد ـ إصبع ـ معاناة ـ ضرب ـ صدمة ـ سحق ـ حكة ـ سطح ـ حاد ـ مبلل ـ رضوض ـ مسح ـ دفع ـ شد ـ سرور ـ ساخن ـ حار ـ بارد ـ جذب ـ ضغط ـ ثقل ـ ألم ـ كآبة ـ حزن ـ فرح ـ ضيق ـ غضب ـ هم ـ خوف ـ جرح ـ . . . . .

يغلي من الغضب ـ أمسكه بقوة ـ يسيطر على نفسه ـ يضبط أعصابه ـ يضع يده ـ يمسه بسوء ـ قبضة حديدية ـ ألم في الظهر ـ يخفق قلبه ـ أساس متين ـ عديم الإحساس ـ اصبر قليلاً ـ أشعر بأنه ـ يخدش شعوره ـ يجرح كرامته ـ أعصاب باردة. . . .

كلمات وعبارات محايدة

فكر ـ عقل ـ حكمة ـ منطق ـ فكرة ـ تجربة ـ قرار ـ ذكرى ـ علم ـ فهم ـ عملية ـ حافز ـ اعتبار تغيير ـ إدراك ـ وعي ـ متميز ـ مبدأ ـ ثقافة ـ خبر . . . .





لحن الخطاب يشير إلى النمط الغالب

معرفة النمط الغالب على الشخص المقابل تساعد على التفاهم معه، سواءً كان ذلك في عملية التفاوض، أو البيع، أو الشراء، أو مع المريض، أو التعامل مع المدير، أو الصديق، أي التعامل مع شخص واحد. وقد ذكرنا في الفصل السابق مثال الزوجتين اللتين لهما نمطين غالبين مختلفين، إحداهما صورية تفهم الأشياء من خلال رؤيتها، والأخرى سمعية تفهم الأشياء من خلال الكلمات.

أما التعامل مع مجموعة من الناس، في محاضرة، أو خطبة، أو دعاية، أو إعلان، فإن الأسلوب المناسب هو استخدام مزيج متوازن من الكلمات الصورية والسمعية، والحسية، وعدم الاقتصار على نمط واحد.

انتبه إلى المفردات والعبارات التي يستخدمها المقابل للتعرف على النمط الغالب أو المفضل له (صوري، سمعي، أوحسي). ستجد من السهل التعامل والتفاهم معه إذا حدثته بالطريقة نفسها، أي باستخدام المفردات والعبارات المفضلة لديه.

الاستنباط والمعايرة

«أيها الناس، لا تضمروا لنا بغضا. فإنه والله من يضمر لنا بغضا ندركه في فلتات كلامه، وصفحات وجهه، ولمحات عينيه»

الخليفة المأمون

الاستنباط Elicitation هو عملية التعرف على النظام التمثيلي لشخص معين. ويشمل ذلك التعرف على ثلاثة جوانب لهذا الشخص:

* النمط الغالب له، صوري، سمعي، أم حسي.
* استراتيجية النظام التمثيلي، أي ترتيب الأنماط وتعاقبها.
* النميطات الحرجة.

وتتم عملية الاستنباط عادة بأن توجه إلى الشخص أسئلة متنوعة تدخله في حالات ذهنية متنوعة، ثم ملاحظة إشارات الوصول العينية له، وفحوى خطابه من الكلمات التي يصف بها خبرته أو تجربته.

تبدأ عملية الاستنباط بمعرفة النظام التمثيلي للشخص. فالذي يغلب عليه النمط الصوري يميل إلى رؤية العالم من خلال الصور، أي إنه يحقق أكبر قدر من الإحساس بالعالم من خلال استحضار (الصور) في ذهنه. وطبيعة الصور هي السرعة لارتباطها بالضوء. لذا فإن هذا الصنف من الناس يكونون سريعي الكلام، تخرج الكلمات من أفواههم بسرعة لتلاحق الصور في أذهانهم. كذلك تكثر في كلامهم المفردات التي تتلاءم مع الطبيعة الصورية. فهم (يرون) الأشياء بأم (أعينهم)، ويحاولون تسليط (الأضواء) على المشاكل اليومية. وهم يفضلون العمل في (واضحة) النهار، (ليشاهدهم) الناس عن كثب.

أما ذوو الأنماط السمعية الغالبة، فهم أكثر اهتماماً في اختيار الألفاظ والكلمات، وغالباً ما يكون صوتهم رخيما معبرا، وكلامهم أبطأ من الصوريين، وتكثر في تعبيراتهم الكلمات (الصوتية). فهم يفضلون (الإنصات) للآخرين، ويحرصون على (سماع) ما يقوله الناس، وتهمهم (نبرة) المتحدث. وحينما (يهتف) الهاتف لأداء الواجب فإنهم (يدقون) أجراس الخطر، ولا يتورعون عن (قول) كلمة الحق.

وذوو النمط الحسي يكون كلامهم أكثر بطأً من الصنفين السابقين. ويكون انفعالهم بالمشاعر واضحا، وصوتهم عميقا، وتخرج الكلمات من أفواههم مصحوبة بأنة، أو آهة، أو نفس عميق، لأنهم يشعرون (بثقل) المسئوليات الملقاة على عواتقهم، و(صلابة) المبادئ التي يعملون من أجلها، وأن (إحساسهم) بالمسئولية يجعل (مشاعرهم) قوة (دافعة) للعمل و(الحركة).

ولابد من الإشارة إلى أن لكل إنسان نصيبا من كل نمط من الأنماط الثلاثة لكن يغلب عليه نمط واحد. وفي بعض الحالات يغلب على الشخص نمط معين في مكتبه، وإذا رجع إلى المنزل غلب عليه نمط آخر، فيكون له نمطان يقترن كل منهما بوقت معين أو ظرف معين.

إن استنباط النظام التمثيلي للشخص يجعل من اليسير التفاهم معه، والتأثير فيه. لابد أنك سمعت أحدهم يقول: إنني لا أستطيع أن أتفاهم مع فلان، إنه سريع الكلام لا أستطيع مجاراته... أو: لقد عجزت عن التفاهم معه، فهو بطيء الكلام، يفلسف الكلمات (وربما يتشدق أو يتفيهق)، أو يلوي شفتيه، ويحرك رأسه... أو أنه يتأفف كثيرا، أو يتأوه كثيرا، أو يتحسر، أو يقبض كفيه عند الكلام.

سلسلة الأنماط وتعاقبها

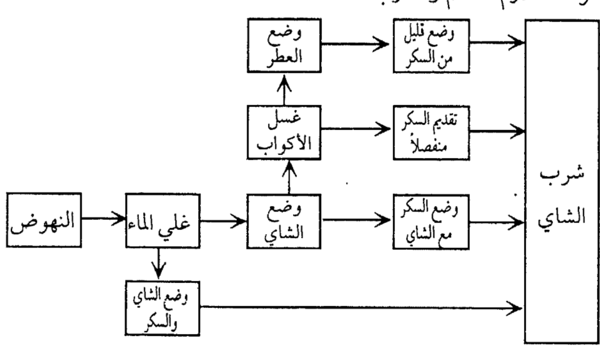
إن كون الشخص منتميا إلى نمط من أنماط النظام التمثيلي لا يعني أنه لا يدخل الأنماط الأخرى. ذلك أنه عندما يقوم بعمل، أو يتخذ قرارا، أو يؤدي مهارة، أو يستجيب لمؤثر، فإنه يدخل في سلسلة من الأنماط المتعاقبة بأسلوب معين خاص به. عندما تقرأ هذه الأسطر تفهم ما أريد قوله لك عن طريق الكلمات المكتوبة (أو المسموعة إن كان حديثا). هذه الكلمات كما تلاحظ مرتبة بطريقة معينة. فعندما أقول لك (حروف مطبوعة على الورق) فإنك تفهم ما أعنيه. ولكن إذا قلت لك (ورق على مطبوعة حروف) لا تجد معنى لذاك، علما بأنني استخدمت الكلمات نفسها في العبارة الأولى. ما أريد قوله لك، هو أن الكلمات وحدها لا تكفي لتكون ذات معنى. إنما (ترتيب) الكلمات هو الذي يعطيها المعنى. نقول ضرب زيد عمرو. من الذي ضرب من ؟ ربما نجد في قواعد اللغة ما يساعدنا، إذ أن الغالب أن الفاعل يسبق المفعول به. وفي هذه الحالة يجب أن يكون عمرو منصوبا أي (عَمْرًا). ولكن هذا ليس عاما، إذ نجد في القرآن مثلاً ﴿**إنما يخشى اللهَ من عباده العلماءُ**﴾. لفظ الجلالة هنا منصوب، والفاعل هم العلماء، إذ هم الذين يخشون الله وليس العكس. ومن هنا تأتي أهمية الترتيب Syntax. هذه الأنماط المتعاقبة تؤلف سلسلة تسمى الاستراتيجيةStrategy ، ولكل سلوك استراتيجية تنتظمه. كيف تتذكر أرقام تلفونات الأصدقاء، أو تصنع الشاي، أو تكتب الرسالة، أو تشتري حاجة من السوق، أو تؤدي عملك؟ لكل شخص طريقته الخاصة في كل هذه الأمور. أي لكل واحد استراتيجيته الخاصة في كيفية أداء عمله، أو في استجابته للمؤثرات، أو في سلوكه.

الاستراتيجية

إن التعلم واكتساب المهارات هو سلوك. ولكل سلوك استراتيجية. عندما يقوم النجار بصنع منضدة من الخشب فإنه يسلك طريقا ويتبع خطوات محددة في عملية صنع المنضدة. فهو يلتقط الأداة المناسبة في كل خطوة، ويستعملها بقدر معين، وبطريقة معينة، ثم ينتقل إلىٰ أداة أخرىٰ ومادة أخرىٰ، وهكذا حتىٰ يتم عمله. وليس من الصعب معرفة الخطوات التي اتبعها النجار لصناعة المنضدة. والسؤال الآن هو: هل يمكنك أن تصنع المنضدة إذا كانت لديك الأدوات والمواد اللازمة؟ قد تستطيع أن تفعل ذلك. ولكن لن تصل إلىٰ منضدة كتلك التي صنعها النجار، إنما ستصل إلىٰ (منضدة مضحكة)! ما الفرق بين الحالتين؟ الفرق هو في ترتيب السلسلة النمطية لك وللنجار. أي الفرق بين استراتيجيتك واستراتيجيته. فعندما يمسك النجار بالمنشار في يده يتحسسه بطريقة معينة (حد)، ثم يتصور كيف يتحرك المنشار ويقطع الخشب (صد) مسلطا ضغطا مناسباً (حد) من الأعلىٰ إلىٰ الأسفل، ومن اليمين إلىٰ الشمال، أو بالعكس، حتىٰ يقطع الخشب بشكل مستقيم. فهو يتبع استراتيجية معينة لقطع الخشب. ثم يمسك المطرقة، وينظر إلىٰ موضع المسمار، فيضرب عليه بقوة معينة، وبطريقة معينة. يعرف من الصوت مقدار القوة التي يجب تسليطها. وهو هنا يتبع استراتيجية المطرقة والمسمار. هذه الاستراتيجيات موجودة في العقل الباطن للنجار. وتكون جاهزة في ذهنه متىٰ أراد وكأنها كتيب تعليمات يوضح خطوات العملية خطوة خطوة، بترتيب معين، وبتعاقب معين، وكيفية أوتوماتيكية، فهو لا يفكر بما يعمل، وربما كان يتحدث معك، ويروي لك القصص والحكايات ويحرك رأسه وجسمه. ولكن عمله ينساب بشكل تلقائي كأنه شريط فيديو. ولو تيسر لك أن تقارن بين استراتيجية

النجار في استعمال المنشار قبل تعلمه النجارة، واستراتيجيته الحالية لوجدت أنهما مختلفتان. وما فعله النجار أثناء تعلمه وتدربه على النجارة هو تغيير تلك الاستراتيجية القديمة إلى هذه الاستراتيجية الجديدة. بكلمة أخرى، إن عملية التدرب هي عملية تغيير للاستراتيجية.

والآن لو أردت أن تتعلم النجارة وتتقنها فيمكنك ذلك عن طريق سؤال النجار عن كيفية تنفيذ كل خطوة من خطوات عمله. كيف يمسك المنشار؟ كيف يضعه على الخشب؟ بأي زاوية؟ كيف ينظر إليه؟ كيف يضغط عليه؟ . . . بعد فترة من الممارسة تصبح لديك الملكة و(المهارة) اللازمة لأن تقطع الخشب بالمنشار بالشكل الصحيح. ويمكنك أن تتوصل إلى ذلك أيضا عن طريق التجربة والخطأ إلا أن وقت التعلم قد يكون أطول. أي أن استعانتك بالنجار اختصرت لك الوقت اللازم للتعلم والتدرب.



لكل شخص استراتيجية معينة لعمل الشاي

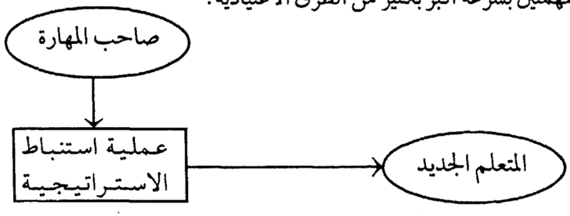
وبالطريقة نفسها يتعلم الطفل القراءة والكتابة، ويتقن المهندس عمله، والطبيب مهنته، ويجيد المدرس طريقته في التدريس، والطباخ، ورجل الأعمال، ولاعب الكرة، والخطيب، وكل فعالية في الحياة.

بناء على ما تقدم يمكننا القول إن عملية اكتساب المهارة تنطوي على مهمتين رئيستين:

١ ـ التوصل إلى استراتيجية المهارة، إما عن طريق التجربة والخطأ، وإما عن طريق الاستعانة بصاحب الخبرة.

٢ ـ إيصال هذه الاستراتيجية إلى العقل الباطن للشخص المتدرب.

المهمة الأولى هي عملية (استنباط) للاستراتيجية. والمهمة الثانية هي عملية تطبيق أو (برمجة) لهذه الاستراتيجية على المتعلم الجديد. ويمكن تحقيق كلا العمليتين عن طريق «الهندسة النفسية». إلا أن الفرق بين اتباع الطرق الاعتيادية المعروفة وبين الهندسة النفسية هو أن الأخيرة يمكن أن تحقق هاتين المهمتين بسرعة أكبر بكثير من الطرق الاعتيادية.



التدريب هو عملية استنباط الاستراتيجية

من صاحب المهارة ثم تطبيقها على المتعلم الجديد

استنباط الاستراتيجية

بعد معرفة النظام التمثيلي للشخص، يمكن الانتقال إلى معرفة تعاقب الأنماط وترتيبها. أي استنباط استراتيجية. وهنا يقتضي الأمر أن يكون الشخص في حالة «اتحاد» بالخبرة أو التجربة. ومعنى ذلك أن يتصور نفسه وهو يقوم فعلاً بالعمل أو الفعل. ففي حالة النجارة نطلب من المتدرب أن يتصور نفسه وكأنه يتناول المنشار ويقطع الخشبة. ثم نقوم بملاحظته، وتوجيه أسئلة معينة له. ابدأ أولا بتحقيق «الألفة بينك وبين الجليس» (سيأتي موضوع الألفة، والاتحاد والانفصال في الفصل القادم)، ثم ابدأ بسلسلةمن الأسئلة على النحو التالي:

استحضر في ذهنك الحالة وأنت في حالة اتحاد مع المشهد، وتخيل أنك تقوم بالعمل.

وأنت في تلك الحالة. . . ما هو أول شيء يرد إلى ذهنك؟

هل — ترى شيئا ؟

— تسمع شيئاً ؟

— تحس بشيء؟

بعد أن (رأيت، سمعت، أحسست) بكذا، ماذا يتلو ذلك ؟

هل — رأيت صورة ؟

— سمعت صوتا (أو حدثت نفسك بشيء) ؟

— أحسست بشيء؟

بعد أن (رأيت، سمعت، أحسست) بكذا، ماذا يتلو ذلك ؟

هل — رأيت صورة ؟

— سمعت صوتا (أو حدثت نفسك بشيء) ؟

— أحسست بشيء؟

وهكذا حتى يصل إلى بناء نموذج لاستراتيجية الشخص فيما يتعلق بذلك العمل، أو تلك الحالة. فإذا تم ذلك فقد تمت عملية الاستنباط. وإذا لم يتم ذلك استمر في توجيه الأسئلة حتى تستكمل العملية.

بعد ذلك يمكن الانتقال إلى استنباط النميطات. فإذا كان النمط الأول مثلاً هو نمط صوري، فيمكنك توجيه الأسئلة حول:

* حجم الصورة.

* إضاءة الصورة.

* متحركة أو واقفة.

* . . . الخ

وهكذا بالنسبة للنمط التالي حتى تأتي إلى نهاية السلسلة.

مثال:

(ع) طالب جيد لكن لديه مشكلة أنه لا يحب درس الجغرافيا، وبالتالي فهو يجد صعوبة في مراجعة هذا الدرس استعدادا للامتحان، بعد جلسة قصيرة لم تزد على عشرين دقيقة أمكن استنباط سلسلة الأنماط لـ (ع)، وكانت كالتالي:

فهو يتذكر أن لديه امتحان جغرافية	صد
فيقول في نفسه : «لابد أن أراجع الدرس»	سذ
فيتناول كتاب الجغرافية ، وعندما يرىٰ الكتاب	صخ
يتذكر كيف أن الطلاب ضحكوا عليه مرة عندما أخطأ في إجابة سؤال عن عاصمة كندا .	صد
وأن المدرس قال له : «يجب أن تتقن الموضوع قبل أن تأتي إلىٰ الفصل	سد
فيتولد لديه إحساس بالمرارة فيتوقف عن المراجعة .	حد

أي أن السلسلة النمطية لـ (ع) هي :

صد ---› سذ ---› صخ ---› صد ---› سد ---› حدَ

أحد الحلول لقضية (ع) كالآتي :

نطلب من (ع) أن يحضر كتاب الجغرافي ويضعه أمامه .

ـ (ع) أي مادة تحبها كثيراً؟

(ع) : أحب الحساب .

تخيل نفسك وأنت تؤدي امتحان الحساب الذي تحبه كثيراً . استحضر في ذهنك تلك اللحظات التي كنت فيها منشرحاً وأنت تجيب علىٰ أسئلة الحساب

بجدارة ($ص_{د}$). استمر في تصور حالتك وأنت تؤدي امتحان الحساب. يمكنك أن تؤدي امتحان الجغرافيا بالطريقة ذاتها التي تؤدي بها امتحان الحساب. انظر إلى كتاب الجغرافيا أمامك ($ص_{خ}$). ماذا تشعر الآن؟

(ع): اشعر بارتياح ($ح_{د}+$).

يمكن تكرار العملية عدة مرات حتى نتأكد من أن (ع) اعتمد الاستراتيجية الجديدة. وفيما يلي بيان بالاستراتيجيتين لـ (ع)، قبل المقابلة وبعدها:

قبل المقابلة:

$ص_{د}$ ---› $س_{ذ}$ ---› $ص_{خ}$ ---› $ص_{د}$ ---› $س_{ذ}$ ---› $ح_{د}-$

(ع) يتذكر يقول لنفسه يرى كتاب يتذكر خطأه يتذكر قول يشعر

امتحان لابد من الجغرافية في الإجابة المدرس بالمدارة

الجغرافية المراجعة

بعد المقابلة:

$ص_{د}$ ---› $س_{ذ}$ ---› $ص_{د}$ ---› $ص_{خ}$ ---› $ح_{د}+$

(ع) يتذكر يقول لنفسه يتذكر امتحان يروي كتاب يشعر

امتحان لابد من الحساب الجغرافية بالراحة والثقة

الجغرافية المراجعة

أي أننا: أضفنا $ص_{د}$ ـ تذكر امتحان الحساب.

حذفنا $ص_{د}$ ـ تذكر الإجابة الخطأ.

حذفنا $س_{د}$ ـ ما قاله المعلم لـ (ع).

وهكذا يمكن حذف، أو إضافة، أو استبدال أنماط من السلسلة للوصول إلى سلسلة جديدة تؤدي إلى الحصيلة المطلوبة.

تعلم المهارات:

في البداية لم تكن لديك اللياقة لقيادة السيارة، أي أنك كنت تعلم أو (تعي) بعدم اللياقة. ثم بدأت تتعلم القيادة، فأصبحت تقود السيارة ولكن في هذه المرحلة يبقى ذهنك مشدوداً إلى عملية القيادة، فأنت تفكر في المقود، والفرامل، ودواسة الوقود تحت رجلك اليمنى، وعصا التعشيق على جهتك اليمنى (أو اليسرى في بعض البلدان)، أي أنك على وعي بلياقتك. ولكن بعد فترة من ممارسة قيادة السيارة يتضاءل وعيك بقيادتها، فتقودها بدون وعي. فقد تكون مشغولاً بحديث مع جليسك في السيارة، أو قد تفكر في أي شيء عدا التفكير بقيادة السيارة، لأن العقل الباطن هو الذي يقود السيارة وأنت لا تعي ذلك. ولا يتدخل عقلك الواعي في القيادة إلا في الحالات الطارئة عندما يكون هناك مشهد غريب في الطريق، أو صوت قوي ينبئ عن وجود خطر، أو ما شابه ذلك. أي أن عملية التعلم تمر بأربع مراحل:

١ ـ لا وعي بعدم اللياقة.

٢ ـ وعي بعدم اللياقة.

٣ ـ وعي للياقة.

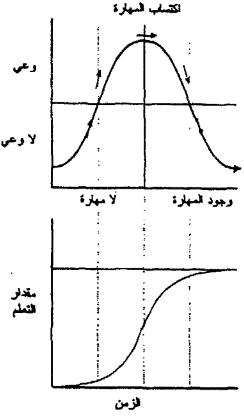
٤ ـ لا وعي للياقة.

لاحظ أن عملية التعلم تتكرر بين (٢) و(٤). فبعد أن تتعلم قيادة السيارة (٤) تكتشف أن هناك شيئاً لم تتعلمه. فترجع إلى النقطة (٢) ومنها إلى (٣) ثم (٤). حتى يتم استكمال فن القيادة، أومهارة القيادة.

إن التقدم في عملية التعلم تقتضي توفر أمرين أساسيين لدى المتعلم:

الأول: الانتباه الجيد لما هو مطلوب (وهو هنا إجادة قيادة السيارة)، ولما هو متاح من موارد وإمكانات.

والثاني: هو المرونة والاستعداد للتغيير حتى يتم الوصول إلى الحصيلة.

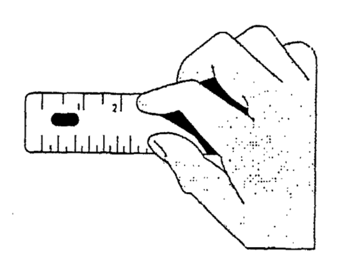


عملية التعلم واكتساب المهارة

إن التعلم الجيد هو ما يكون مستقراً في العقل الباطن. أي تكون الخبرة، أو المهارة ملكة تنساب من اللاشعور دون وعي. وتلك هي طريقة تعلمنا للغة في صغرنا دون أن نحتاج إلى التفكير في الحروف والكلمات بل نتعلمها دون أن نعرف كيف تعلمناها. فنتكلم دون التفكير باختيار الحروف أو ترتيب الكلمات. ولو عمدنا إلى تعليم الطفل الصغير الحروف والكلمات لما أمكنه أن يتعلم، إنما

تعلم ببديهته، فكان تعلمه سريعاً. إلا أنه عندما يكبر يحتاج إلى أن يتقن اللغة، فيدرس قواعدها، وأساليبها، وآدابها، وكذا الأمر في المهارات الأخرى، يكون أفضل تعلم، وأسرعه بالبديهة، ثم يصار إلى إتقان المهارة بالتدريب والتعليم، ويمكن اختصار الجهد والوقت اللازمين للوصول إلى هذه الغاية باستخدام الهندسة النفسية لاستنباط استراتيجية المهارة ممن يمتلك هذه المهارة، ثم تطبيقها على من يريد اكتسابها.

المعـــــايـــرة

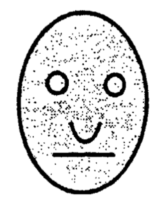
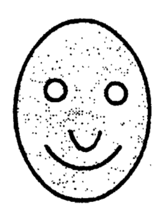


المعايرة Calibration هي ملاحظة التغييرات الفسيولوجية التي تطرأ على شخص عند انتقاله من حالة ذهنية إلى حالة ذهنية أخرى، ثم استخدام تلك التغييرات للاستدلال على حالته الذهنية فيما بعد. أي هو إيجاد (المسطرة) التي يمكن أن نقيس بها حالته.

عندما نطلب من شخص أن يدخل في حالة ذهنية إيجابية، أي حالة يكون فيها سعيدا منشرحا، فإن هناك عددا من التغييرات الفسيولوجية تحصل له كاستجابة لا شعورية لتغير حالته الذهنية. ومن أهم هذه التغييرات أربعة هي:

- التنفس.
- شكل الشفة السفلى.
- قسمات الوجه.
- لون البشرة.

وعندما تسأل الشخص أن ينتقل إلى حالة ذهنية سلبية، كموقف مؤلم يتذكره، فستلاحظ ما يطرأ على العلامات الأربع المذكورة. وبعد أن تتعرف على هذه المفاتيح الأربعة، وعلاقتها بحالته الذهنية يمكنك القيام بعكس العملية أي يمكنك معرفة الحالة الذهنية من ملاحظة أوضاعها الفسيولوجية. فتعلم بأنه فرح، أو حزين، أو غضبان، أو خائف... الخ من ملاحظة تلك العلامات. ونمارس في حياتنا اليومية قدرا من هذه (الفراسة)، وخاصة مع أفراد العائلة والأصدقاء. فكم مرة تسأل صديقك: لماذا أنت حزين، أو غضبان، أومسرور... وذلك بمجرد النظر إليه وملاحظة تلك العلامات أو بعضها. وكثيراً ما يتغير لون الإنسان الخائف إلى الصفرة، ويرتفع معدل تنفسه، وتتوسع عيناه والشخص الذي يخجل يتغير لون وجهه إلى الحمرة. والشخص الحزين ينظر إلى الأسفل، وتصبح شفته أدق، وهكذا.

تعبير الوجه يدل على الحالة الذهنية

فالوجه للقلب كالمرآة مطهرة والقلب للوجه كالمشكاة توقده

لاحظ كذلك اتجاه زوايا الفم في حالة السرور أو الغضب أو الحزن. إن ملاحظة هذه الأوضاع تحتاج إلى مران وحواس مرهفة، لأن معرفتها تساعد على تحقيق حالة الألفة التي هي شرط لازم للتأثير في الشخص المقابل، سواء كان ذلك التأثير تدريبا، أم تعليما، أم علاجا، أم تفاوضا، أم بيعا، أم علاقة زوجية. وأفضل طريقة للتدريب على هذه القابلية، أي المقدرة على المعايرة، هي مراقبة الآخرين. وذلك بأن تركز على أمر واحد من الأمور الأربعة لمدة يوم أو يومين. فتبدأ بالتنفس مثلا، فتراقب تنفس الجليس بدقة ـ ارتفاع أو انخفاض صدره أو بطنه، وإذا لم يتيسر ذلك راقب حركة كتفيه حيث يرتفعان قليلاً عند الشهيق، وينخفضان قليلاً عند الزفير. حاول أن تنقل الشخص من حالته الذهنية الحالية إلى حالة أخرى وأنت تراقب تنفسه. بعد ذلك حاول أن تضبط معدل تنفسك ليكون بالرتابة نفسها مع الجليس، وهي خطوة هامة لتحقيق الألفة

كما سيأتي ذكره .

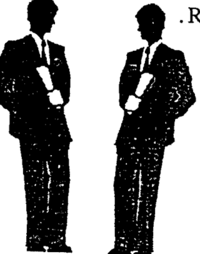
وبعد يومين أو ثلاثة انتقل إلى مراقبة الفم ، وخاصة شكل الشفة السفلى ، وتقوسها ، وسمكها ، واتجاه أطرافها . وبعد أيام انتقل إلى مراقبة قسمات الوجه ، وتعبيرات الجسم . هل الرأس مرتفع ؟ هل الأكتاف مرتفعة أم منخفضة ؟ وضع الجلوس . وضع اليدين . حركة الرأس ثم انتقل إلى تغير اللون ، وخاصة لون الوجه ، ولون الشفاه ، ولون المنطقة المحيطة بالعينين ، ولون الخدين ، وعلاقة تلك التغيرات بالحالة الذهنية .

إن معرفة النظام التمثيلي ، وأنماط التفكير ، وإشارات الوصول العينية ، والمعايرة ، قد تبدو سهلة . وهي كذلك حقا . ولك إجادتها تحتاج إلى خبرة وتدريب . قيادة السيارة ، ولعب كرة القدم ، واستعمال الحاسب ، أمور ليست صعبة ، ولكنها تتطلب قدرا من التدريب والخبرة والمهارة . إن من يعمل في الهندسة النفسية ، واكتسب الخبرة والتجربة ، يستطيع أن يعرف الأمور المذكورة في دقائق معدودة . بل يستطيع في كثير من الحالات أن يعرف ماذا يدور في ذهن الجليس دون أن يسأله .

الألفـــة

«الأرواح جنود مجندة، ما تعارف منها ائتلف، وما تنافر منها اختلف»

نقول: إن شخصين (صديقين، زوج وزوجة، معلم وتلميذ، زبون وصاحب عمل، رئيسي وفدين للتفاوض... الخ) منسجمان، وآخرين غير منسجمين، ماذا يعني الانسجام؟ الانسجام هو علاقة إيجابية، أو رابطة تربط شخصين. يمكنك ملاحظة شخصين يجلسان في مطعم، أو مقهى، يتحدثان، لاحظ كيف يجلسان، كيف يتحدثان، كيف يحركان أيديهما، كيف ينظران، كيف يبتسمان أو يقطبان وجهيهما. دقق النظر والملاحظة في ذلك كله. سوف تجد أن الشخصين المنسجمين انسجاما عاليا يتشابهان في سلوكهما تشابها كبيرا. فهما يجلسان الجلسة نفسها، وهما يحركان رأسيهما وأيديهما بطريقة واحدة، وبسرعة واحدة. كما أن نبرة الكلام واحدة، وشدته واحدة، ونوع الكلمات متجانسة. وإذا دققت أكثر وأكثر ستجد أنهما يتنفسان بمعدل واحد. وتبدو أنماطهما ونميطاتهما متطابقة أو متقاربة. هذه الحالة من التوافق بين شخصين نسميها الألفة أو الوئام Rapport.



الألفة بين شخصين

في عمليات البيع والشراء، أو التفاوض، أو التعليم، أو العلاج، تكون هذه الألفة على رأس المهمات، بل أولى المهمات التي يجب تحقيقها، وإلا فلن يكون هناك بيع ولا شراء، ولن تكون هناك نتيجة من التفاوض، ولن يكون هناك تعليم ولا علاج. إذا لم تكن هناك ألفة بين الطرفين فإنهما سيتحاوران، أو يتخاطبان وكأن كل واحد منهما في واد غير الوادي الذي فيه الآخر. ولكن كيف يتم تأسيس الألفة بين شخصين، أو زيادتها، أو تطويرها نحو الأفضل ؟

مستويات الألفة

للألفة خمسة مستويات يمكن تحقيقها كلها أو بعضها، وهي:

* مستوى التعبيرات: كطريقة الجلوس، وحركات اليدين والعينين، واللباس، وتعبيرات الوجه والجسم، والتنفس.
* المستوى السمعي: كارتفاع الصوت وانخفاضه، ونغمته، ودرجته، وسرعته.
* المستوى اللغوي: نوع الكلمات المستخدمة، وفيما إذا كانت صورية، أم سمعية، أم حسية، أي لحن الخطاب.
* مستوى المعتقدات والقيم: المعتقدات، والقيم، والمعايير، والأذواق.
* مستوى البرامج العالية: تفضيل بعض التصورات والمفاهيم، كتفضيل الإجمال أو التفصيل، أو القرب والبعد، كتفضيل البعد عن المشاكل أو الاقتراب من الحلول.

طرق تحقيق الألفة

التوافق مع التنفس هو أحد الوسائل الهامة في تحقيق الألفة. فإذا استطعت أن تضبط معدل تنفسك مع تنفس جليسك فإنك تكون قد حققت

الألفة. وقد لا يكون هذا مريحاً لك لأن سرعة التنفس تختلف من شخص إلى آخر، ولكن (تزامن) التنفس يعني تأسيس الألفة. ولهذا السبب تجد نفسك تأخذ أنفاسا عميقة عند خروجك من اجتماع مثلاً. لأن حالة الألفة التي أسستها في الاجتماع كانت قد غيرت من معدل تنفسك.

الطريقة الثانية لإيجاد الألفة هي توافق الصوت، وطريقة الكلام من حيث النغمة، والسرعة، والبطء، والدرجة، والنبرة أي الضغط على مقاطع الكلمات، والارتفاع والانخفاض. هل يمكن أن تتفاهم مع شخص إذا كان صوته مرتفعاً وصوتك منخفض؟ أو العكس ؟ أو كان هو سريع الكلام وكنت بطيئه؟

الطريقة الثالثة هي توافق الحركات. حركة اليدين، والرجلين، والرأس. كيف تحرك رأسك عندما يكون جوابك نعم؟ للأمام والخلف. وكيف تحرك رأسك عندما يكون جوابك لا؟ من اليمن إلى الشمال، ومن الشمال إلى اليمين. حاول أن تقول لا وأنت تحرك رأسك للأمام والخلف. ماذا يفهم المقابل منك! كذلك حركة اليدين للأعلى والأسفل، لليمين والشمال. . .

الطريقة الرابعة لإيجاد الألفة هي توافق تعبيرات الجسم. طريقة الجلوس، وضع اليد على الخد، وضع اليدين على بعضهما كما في الصلاة، وضع أحد الأصابع على الشفة، أو على الجبهة، أو الصدغ. لاحظ ماذا يفعل المقابل وافعل مثله. أي كن مرآة له في تنفسه، وفي كلامه، وفي حركاته، وفي تعبيرات جسمه. هذا الأسلوب في إيجاد الألفة يسمى أسلوب المرآة Mirroring، لأن سلوكك الفسيولوجي يكون مرآة لسلوك جليسك.

هناك أسلوب آخر يمكنك اتباعه يدعى أسلوب المرآة المتقاطعة

Cross-Over Mirroring . وينفع هذا الأسلوب إذا كان معدل تنفسك مثلا يختلف كثيراً عن معدل تنفس الجليس، فيكون صعبا ضبط تنفسك مع تنفسه. أو أن الجليس معتاد على حك أنفه بإصبعه بين فترة وأخرى أثناء كلامه. ليس من الضروري أن تفعل مثله. ولكن يمكنك القيام بفعل شيء آخر، كأن تضرب بإصبعك ضربات خفيفة على المنضدة، أو بقدمك على الأرض، كلما حك أنفه فتصبح ضربات إصبعك أو قدمك كأنها (صدى) لحك أنفه. بهذه الطريقة يمكنك تأسيس الألفة مع أي شخص دون صعوبة.

ويتطلب إيجاد الألفة وتعميقها إلى أمرين اثنين:

* الأمر الأول: أن تكون قوي الملاحظة، مرهف الحواس لترصد خصائص الجليس ـ تنفسه، طريقة كلامه، حركة رأسه ويديه، وتعبيرات جسمه.

* الأمر الثاني: أن تكون لديك الخبرة والمهارة لتكييف تنفسك، وطريقة كلامك، وحركاتك لتكون مرآة لصاحبك.

ويمكنك تعميق الألفة وزيادتها إذا عرفت النمط الغالب للجليس، والنميطات الحرجة له، عن طريق الاستنباط والتدريج. فعندما يكون النمط الغالب لجليسك هو النمط الصوري يمكنك أن تقول له مثلاً: أترى خلل الرماد وميض برق ويوشك أن يكون لها ضرام.

أما إذا كان النمط الغالب له هو النمط السمعي، فتقول: لقد أسمعت لو ناديت حيا ولكن لا حياة لمن تنادي. وستجد أن استجابته تكون عالية فتتوثق روابط الألفة بينكما.

البرامج العالية Meta Programmes

إضافة إلى الأنماط الغالبة، والنميطات الحرجة، ولحن الخطاب الذي يتميز به إنسان عن آخر، فإن هناك مميزات أخرى، تدعى البرامج العالية، تحدد طريقة تفكير الإنسان، وسلوكه. وإذا ما عرفنا هذه البرامج أو الاستراتيجيات لشخص ما، فإنه يكون من السهل التعامل معه، والتأثير فيه. يوجد عدد كبير، يزيد عن المائة، من هذه البرامج العالية، منها:

* اللذة أم الألم.
* الضرورة أم الإمكان.
* في الزمن أم خلال الزمن.
* الاقتراب أم الابتعاد.
* الإجمال أم التفصيل.

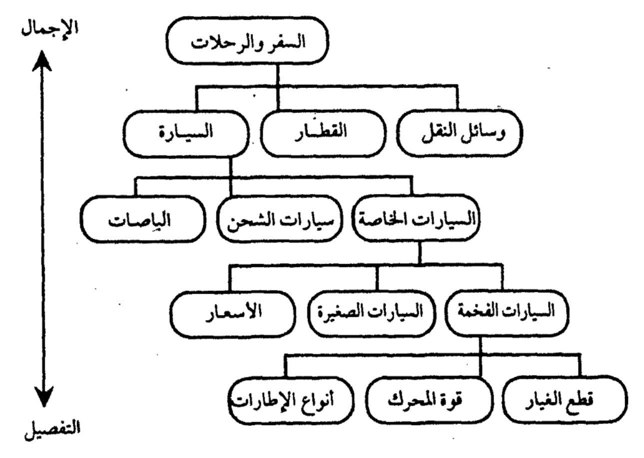
الاقتراب والابتعاد

البعض يحب الاقتراب من الأشياء، بينما البعض الآخر يحب الابتعاد عنها. فالبعض يحب أن يبتعد عن المشاكل، والبعض الآخر يحب الاقتراب من الحلول. فهما طبيعتان مختلفتان. يقول عمرو بن العاص إنه لم يقع في مشكلة إلا وجد منها مخرجا، فهو يقترب من المخارج، ويقول معاوية: إنه لم يضع نفسه في مشكلة أبدا، فهو يبتعد عنها. ويكون من المفيد التعرف على «سياسة الاقتراب والابتعاد» للآخرين لمخاطبتهم بما يناسب سياستهم.

الإجمال والتفصيل

ننظر في حياتنا إلى الأشياء من حولنا بإجمال أو تفصيل. فعندما نتكلم

عن السيارة، يمكننا أن نجمل فيكون كلامنا عن وسائل النقل والسفر، أو نفصل فيكون كلامنا عن أنواع السيارات ومميزاتها. فالإجمال هو الارتفاع إلىٰ مستوىٰ أعم وأشمل، والتفصيل هو النزول إلىٰ مستوىٰ أخص وتفصيل أدق.



تختلف نظرة الإنسان إلىٰ الأمور، من ناحية الإجمال والتفصيل، من إنسان إلىٰ آخر. لذلك يجب ألا نفترض بأن المستمع يدرك ما ندركه عندما تذكر كلمة السيارة، إذ إنه قد يصعد في تفكيره إلىٰ الأعلىٰ ليفكر في وسائط النقل ويقارن بينها مثلا، بينما ينزل مستمع آخر إلىٰ قطع الغيار لسيارة بعينها. كذلك ينفعنا مفهوم الإجمال والتفصيل في ربط الأشياء بعضها ببعض بطريقة منطقية،

والوصول إلى أسلوب أفضل في التعامل مع الآخرين. فعندما يبدأ شخص بالتحدث إليك عن الصحف، يمكنك أن تصعد نحو الإجمال لتعرف عن أي موضوع يقصده المتحدث هل هو السياسة، أم الإعلام، أم الطباعة والنشر. وبعد أن تعرف أنه يتحدث عن الطباعة والنشر تتجه إلى الأسفل نحو التفصيل فتتحدث عن المطابع والورق والتوزيع. . .

يمكنك تحقيق الألفة عن طريق التوافق في:

* طريقة الكلام والنبرة الصوتية.
* معدل التنفس.
* حركات اليدين الرأس.
* هيئة الجسم والوجه وتعبيراتهما.
* البرامج العالية وأنماط التفضيل.

كل ذلك أو بعضه بأسلوب المرآة أو المرآة المتقاطعة.

المجاراة والقيادة

يمكنك القيام بملاحظة الألفة لدى الآخرين. كذلك إجراء بعض التجارب لترى التأثير الكبير الذي تستطيع أن تحققه عن طريق إيجاد الألفة وتعميقها. هذه الألفة تعتبر جسرا بينك وبين الآخرين، وتفتح الطريق بينكما للتأثر أو التأثير. وربما يغير الجليس بعضا من عناصر الألفة الأربعة، فتقوم أنت بتغيير مقابل من جانبك لإدامة حالة الألفة. وما قد فعلته في هذه الحالة هو عملية مجاراة Pacing. وفي أثناء مجاراتك يمكنك أن تأخذ المبادرة فتقوم أنت بتغيير مقصود

في سلوكك وستجد أن المقابل يجاريك بدوره، أو يتبعك. بكلمة أخرىٰ فإنك تقود الجليس وهذه هي عملية القيادة Leading.

وغالباً ما تقترن العمليتان فنقول: إن هناك عملية مجاراة وقيادة Pacing And Leading. وبهذه الطريقة يمكنك أن تقنع الشخص بما تريد، أو أن تحصل منه علىٰ ما تريد، كأن تتم صفقة بيع، أو توقيع اتفاقية، أو إقناعه بأفكارك. هل جربت المجاراة والقيادة مع الأطفال الصغار لإقناعهم بالقيام بأمر، أو الانتهاء عنه؟

في حياتنا اليومية تمارس المجاراة مع الآخرين وندعوها في بعض الأحيان «المجاملة». وما المجاملة إلا مجاراة للجليس في معتقداته، أو قيمه، أو معاييره لمد الجسور معه. وكثيراً ما نلجأ إلىٰ هذا الأسلوب إذا كنا مع شخص لم نكن نعرفه من قبل.

الوصف الثلاثي

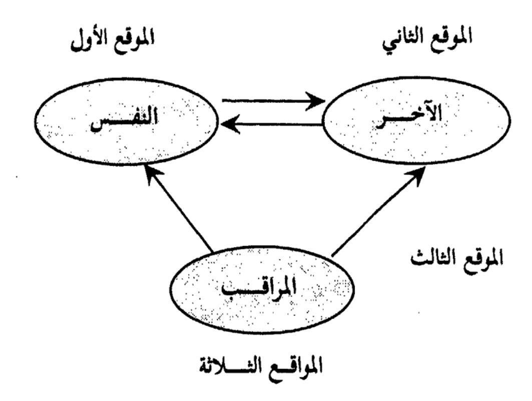
تخيل نفسك وأنت تتحدث مع شخص ثان، قد يكون صديقك، أو رئيسك في العمل، أو أي شخص آخر. يمكنك وصف هذا المشهد من خلال ثلاثة مواقع تدركه بها:

١ ــ من وجهة نظرك أنت. أي أنك ترىٰ بعينك ما يجري. ما هو إحساسك في هذه الحالة؟

٢ ــ من وجهة نظر الشخص المقابل. فأنت تتخيل المشهد من خلال رؤيتك له بعيني جليسك. انظر إلىٰ نفسك وأنت تتحدث وتنفعل. ما هو

شعورك تجاه نفسك الآن؟ هل هو الشعور نفسه في الموقع الأول ؟ ربما وجدت من سلوكك ما لا يعجبك. وإذا كنت في جدال أو خصومة مع الشخص المقابل فستجد أن هناك ما تود لو أنك لم تقله، أو لم تفعله.

٣ ــ من وجهة نظر شخص ثالث كمراقب خارجي ينظر إلىٰ ما يجري بينك وبين صاحبك. وهنا أيضا سيكون إحساسك مختلفاً. فأنت هنا كمراقب لما يجري بين الاثنين.



المواقع الثلاثة

إن تخيل هذه المواقع الثلاثة يفيدنا كثيراً في تحقيق التوازن بين وجهة نظرنا ووجهات نظر الآخرين، ويساعدنا علىٰ الوصول إلىٰ موضوعية أكبر، وتقييم أدق لسلوكنا.

الانســجــام

وإذا تشاجر في فؤادك مــرة أمــران، فاعمد للأعف الأجمل

لكل إنسان عدد من الشخصيات المخبوءة في داخل نفسه. فأنت مثلا موظف، ورب أسرة، وعضو في النادي الرياضي، وتمارس الكتابة، وتطمح أن يكون لك عمل تجاري إضافي لزيادة دخلك. أي أن لك خمس شخصيات متنوعة. ولكل جانب من جوانب حياتك هذه متطلبات من الاهتمام والوقت والجهد. فهل يسمح وقتك أن تؤدي وظيفتك بجدارة، وأن تعطي زوجتك وأولادك حقهم من الرعاية والاهتمام، وأن تمارس رياضتك المفضلة، وأن تكتب وتكون كاتباً مجيداً، وأن تقوم بعمل تجاري إضافي لحاجتك إلى دخل إضافي؟ إذا كنت تعطي كل ذي حق حقه من هذه الشخصيات الخمسة الموجودة في داخلك، ولا تشعر بأنك (موزع) أو أنك في صراع داخلي، فإنك في حالة انسجام Congruence.



في نفس الإنسان عدد من (النفوس) أو الأجزاء المتنوعة

ولكن في حالات كثيرة لا يكون الأمر كذلك. وهنا نقول بأن الإنسان هو في حالة عدم انسجام (مع نفسه). فيصبح موزع الفكر، مشتت الضمير، كلامه غير مطابق لسلوكه ﴿لِمَ تَقُولُونَ مَا لا تَفْعَلُونَ﴾ (الصف: ٢). وإذا كان الإنسان في حالة عدم انسجام داخلي فإن فاعليته تكون ضعيفة. ويمكن هنا أن يسأل المرء نفسه: ما هي الحصيلة التي يريدها؟ لأن حالة الانسجام أوعدم الانسجام مرتبطة ارتباطا وثيقا بالحصيلة. فهل يريد هذا الإنسان أن يكون موظفا ناجحا، أو أبا ممتازا. أو رياضيا لامعا، أو كاتباً شهيراً، أو تاجرا مرموقا؟ ربما يكون الجواب أنه يريد ذلك كله. لا بأس في ذلك، ولكن ما هي الحصيلة النهائية التي يريدها؟ وهل له من القابليات والموارد ما يستطيع بها تحقيق ذلك كله؟

يرتبط الانسجام ارتباطاً وثيقاً بنظام الاعتقاد الذي يعتقده الشخص، والقيم التي يؤمن بها. ذلك أن الاعتقاد والقيم تهيمن على حياة الإنسان. وربما تؤدي إلى نشوء الصراع بينه وبين الآخرين. فالقيم تحدد ما هو هام بالنسبة لنا. وينشأ الصراع إذا أصررنا على أن ما هو هام بالنسبة لنا هو قام بالنسبة للآخرين كذلك. كذلك يمكن أن تتولد حالة صراع داخلي في نفوسنا بسبب قيم غير متجانسة نؤمن بها. أي أننا نكون أمام خيارات (صعبة). هل أفعل هذا الأمر؟، أم لا أفعله؟ هل أذهب لممارسة رياضتي المفضلة، أم أزور أصدقائي؟ هل أساعد هذا المحتاج، ثم أدخر المبلغ الذي لدي؟ هل أتزوج هذه المرأة التي أحبها والتي هي من عائلة أو مجتمع مختلف، أم لا ؟

هل حصل أنك قمت من مكانك لفعل شيء، كأن تريد الاتصال بالتلفون مثلاً، وقبل أن تدير الرقم، وربما بعد أن أدرت الرقم، غيرت رأيك فأوقفت المكالمة؟. أو أنك تذهب بسيارتك إلى مكان معين، وقبل وصولك تستدير راجعاً؟ تلك هي أجزاء في نفسك لها آراء مختلفة فيما تفعله.

أجزاء متعددة

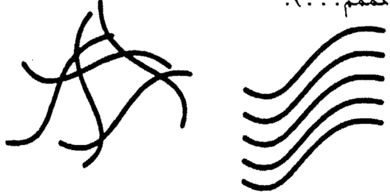
نجد في القرآن الكريم وصفا لثلاثة أنواع من (النفس): النفس الأمارة، والنفس اللوامة، والنفس المطمئنة. وقال الزهاد والعباد: إن هذه الأنواع الثلاثة موجودة، بدرجات متفاوتة، لدىٰ كل إنسان. وكانوا يوصون في وعظهم أن يحاور الإنسان النفس الأمارة ليردعها عن سوئها.

يمكن أن يكون لدىٰ الإنسان تسعة أجزاء في داخل نفسه يتعامل معها، وجزء واحد خارجي في الوقت نفسه. ويعتمد عطاء الإنسان وفاعليته علىٰ مدىٰ انسجام أجزائه الداخلية. ولكن كيف يعلم الإنسان أنه في حالة انسجام أو عدم انسجام؟ تذكر وقتا كنت فيه متردداً بين أمرين. احضر في ذهنك تفاصيل ذلك الوضع. ماذا ترىٰ، وماذا تسمع، وماذا تحس به مما يجعلك مترددا؟ تلك هي إشارة عدم الانسجام. ربما كانت صورة تراها في ذهنك، أو صوتا تحدث به نفسك، أو يحدثك به أحد، أو شعورا وإحساسا معينا. تذكر أحداثا وحالات أخرىٰ مشابهة لتتأكد من طبيعة إشارة عدم الانسجام. كذلك هناك إشارة للانسجام يمكنك التعرف عليها بالطريقة ذاتها.

إشارة الانسجام

إن اكتشاف إشارة الانسجام أو عدم الانسجام لدىٰ الآخرين يساعد علىٰ التعامل معهم بسهولة. إذا كنت بائعا يمكنك معرفة (الجزء) الذي يرفض الصفقة لدىٰ المشتري. فإذا كنت تعرف إشارة الرفض (وهي إشارة عدم الانسجام لدىٰ المشتري) فيمكنك التغلب عليها، وبالتالي تحقيق الصفقة. إن نجاح رجال المبيعات يتوقف علىٰ معرفة إشارة الموافقة أو الرفض لدىٰ المشتري. وقد يظهر

عدم الانسجام هذا لدى المقابل في تعبيراته. فعندما يقول لأمر ما نعم يقوله بصوت منخفض يفهم منه التردد، وتبدو قسمات وجهه غير مستبشرة لهذا الأمر. وعندما يهز رأسه كعلامة على الموافقة تكون الهزة بطيئة وخفيفة وربما يكون معها (اممممم. . .).



انسجام الأجزاء يعني اتفاقها على الحصيلة

ماذا يعني انسجام الأجزاء في داخل النفس؟ إنه يعني انسجامها أو اتفاقها على (الحصيلة). ومن دون تحديد للحصيلة لن يكون هناك انسجام. الحصيلة هي الهدف النهائي الكبير الذي تسعى إليه (أو يجب أن تسعى إليه) الأجزاء كلها. لكن في بعض الأحيان لا تكون جميع الأجزاء متفقة على الحصيلة، فيكون هناك عدم انسجام.

هل تعدد الأجزاء (أو الشخصيات) هو نوع من أنواع انفصام الشخصية؟ الجواب: لا. لأن تعدد الأجزاء هو من خصائص الطبيعة البشرية التي خلقها الله. إن تعدد الشخصيات هو أمر طبيعي مادام كل جزء على علم بوجود الأجزاء الأخرى. أما انفصام الشخصية، فهو الحالة التي يكون فيها جزء من الأجزاء لا يعلم بوجود الأجزاء الأخرى.

يرتبط الانسجام بأمرين أساسين هما:

* الحصيلة.
* ونظام الاعتقاد.

فيما يلي قائمة بأمثلة من الأجزاء التي قد تكون موجودة في نفس الإنسان:

الجزء	الجزء المعاكس
طموح	قانع
أب أو أم	
محب للاستطلاع	غير فضولي
تحدي	مسالم
مبدع	
معلم	متعلم
زوج (أو زوجة)	
ابن (أو بنت)	
لعب	جد
راحة	عمل
صداقة	
انتقام	تسامح
كاتب أو مفكر	

صاحب دعابة	وقور
منظم	
قارئ	
رياضي	
حازم	لين
مهيب	متواضع

حسم الصراع

إن تعدد الأجزاء في داخل نفسك هو أمر طبيعي. ولكن يحصل في كثير من الأحيان، كما أشرنا من قبل، أن يكون هناك صراع بين هذه الأجزاء. وقد يخف هذا الصراع حتى يتلاشى في أوقات معينة، أو ظروف معينة، فتكون في حالة انسجام مع نفسك في تلك الأوقات والظروف. وقد يحتدم الصراع في ظروف أخرى فتكون في حالة عدم انسجام. وتتوقف النتيجة على المحصلة النهائية لانسجام الأجزاء، وتأثير ذلك على حياتك وأدائك.

وفي حالة احتدام الصراع واشتداده، يكون من الضروري حسمه، وإنهاء النزاع بين الأجزاء، وتحقيق السلام بينها. وفيما يلي وصف لعملية حسم الصراع لدى شخصية رمزية (عبد الله) الذي توجد بداخله ستة أجزاء، أو ست شخصيات. فعبد الله رجل متدين، وهو موظف لدى الدولة، ومتزوج وله خمسة أولاد، وهو يحب رياضة المشي ويزاولها، كما أنه يكتب بعض المقالات في الصحف والمجلات. وحيث إن دخل عبد الله محدود فهو يفكر بعمل إضافي تجاري يدر عليه مالا إضافياً، وقد نشأت عند عبد الله حالة من الصراع

بين هذه الأجزاء المختلفة. فوقته لا يسمح بالقيام بها كلها. وكثيرا ما يشعر بالتقصير وتأنيب الضمير تجاه واحد أو أكثر من هذه الأجزاء. وقد استشارنا عبد الله فيما يمكن فعله لحسم هذا الصراع الداخلي في نفسه بين هذه الأجزاء الستة.

أخبرنا على الله بأن يتخيل هذه الأجزاء الستة وكأنها أشخاص لكل منهم اهتمامه ورغباته، وأن يدعوهم إلى اجتماع لمناقشة النزاع بينهم. وطلبنا أن يقدم لنا تقريراً عن عملية حسم الصراع لديه لنشره على القراء لعلهم يفيدوا منه. فاستجاب عبد الله، وبعد أيام وافانا مشكوراً بتقريره التالي:

يقول عبد الله:

وجهت الدعوة إلى الشخصيات الست لعقد اجتماع طارئ لمناقشة موضوع الصراع، وإيجاد طريقة لحله. فحضر الجميع إلى غرفة الاجتماعات في الوقت المحدد، وهم: الموظف، والأب، والرياضي، والكاتب، والعابد، والتاجر. فأخذوا أماكنهم حول طاولة الاجتماعات. وطلب عبد الله من العابد أن يترأس الجلسة ويدير الاجتماع. فقام العبد وجلس في المكان المخصص لرئاسة الاجتماع. فحمد الله وأثنى عليه، وذكر المجتمعين بوجوب التعاون على البر والتقوى، والانتهاء عن الإثم والعدوان. وسأل: هل الحضور مكتمل؟ فقالوا إن الجميع موجودون وليس هناك غائب. فقال: أريد أولاً أن أذكركم بجدول الأعمال لهذا الاجتماع، فحسب ما هو موجود في الورقة التي أمامي، فإن هذا الاجتماع مخصص لمناقشة الصراع الدائر بيننا حول توزيع أوقات السيد عبد الله بهدف التوصل إلى صيغة تعطي كل ذي حق حقه بالعدل والقسطاس المستقيم من أجل أن يستطيع السيد عبدالله القيام بأعماله وواجباته على أحسن ما يكون القيام به.

وأود أن أوضح لكم أيها السادة أن للسيد عبد الله أربعا وعشرين ساعة في

اليوم. منها سبع ساعات للنوم، وسبع عشرة ساعة لكم. وستدور مداولات هذا الاجتماع حول ساعات اليقظة فقط، إذ لا سبيل إلىٰ ساعات النوم لأنها من حق السيد عبد الله. كما أرجو أن يكون الكلام مقتصرا علىٰ هذا الأمر، وعدم إقحام أمور أخرىٰ لا علاقة لها بالهدف من هذا الاجتماع. كذلك أرجو أن يكون الكلام واضحاً ومختصراً. وأن تستأذنوا من رئيس الجلسة عند طلب الكلام، وألا يقاطع أحد منكم أحداً أثناء حديثه، وسيقوم السيد الكاتب بتدوين محضر الجلسة، فلنبدأ باسم الله. وهنا رفع التاجر يده طالبا الكلام.

* الرئيس ــ تفضل.

* التاجر ــ إن شعوري بالمسئولية جعلني أفكر في الظروف التي تحيط بالسيد عبد الله، والتبعات الملقاة علىٰ عاتقه. وقد توصلت إلىٰ أنه من الأفضل لي ولزملائي المحترمين أن أنسحب من الجلسة عن قناعة ورضىٰ. إذ إنني تأكدت بأني لا أستطيع أن أقوم بعملي التجاري في هذه الظروف. لذلك فلا أرغب في الاشتراك في هذا الاجتماع، ولا أريد تخصيص أي شيء لي من وقت السيد عبد الله الآن. إن قراري هذا لا يعني إلغاء وجودي بينكم، إنما يعني تعليق مطالبي في الوقت الراهن ولمدة سنة واحدة علىٰ الأقل. علىٰ أن أحتفظ بحق المطالبة لتخصيص جزء من الوقت لي متىٰ رأيت أن الظروف ملائمة لذلك. وشكراً.

* الرئيس ــ شكراً للسيد التاجر. لقد سمعتم ما قاله زميلكم، والأمر مفتوح للمناقشة.

* الموظف ــ لقد فوجئت بقرار السيد التاجر، ولا أعلم الدوافع الحقيقية له. ولكنني أود التوضيح بأن المسئوليات المالية تقع كلها علىٰ عاتقي، وليس لي

غير الراتب الذي أتقاضاه في نهاية كل شهر. وأشعر بأن السيد عبد الله يحتاج إلى مورد مالي إضافي، وخاصة وأن له زوجة وأولاداً. وأن هؤلاء الأولاد سيكبرون وسيحتاجون إلى مزيد من النفقات. ولا أعلم إن كنت أستطيع القيام بذلك وحدي. لذا أرجو من السيد التاجر أن يعيد النظر في قراره.

* الأب ـ إنني أتفهم موقف السيد الموظف. كما أني أشعر بشعوره أيضاً، فأنا زوج وأب لخمسة أطفال، وأنا المسئول المباشر عن إعالتهم. كما أني أتوقع ازدياد النفقات في السنوات القادمة، وكذلك الحاجة إلى المال في الحالات الطارئة. ولكني من ناحية أخرى أقدر الموقف الصريح للسيد التاجر في أنه لا يتوقع حصوله على وقت كاف لمزاولة عمل إضافي في الوقت الراهن. لذلك أرجو التأكد من أن قرار السيد التاجر هو تعليق للأمر لمدة سنة وليس إلغائه، على أن يطرح الموضوع في اجتماع خاص بعد مرور السنة. كما أقترح أن يبقى السيد التاجر هنا معنا بصفة مراقب دون أن يكون له حق التصويت.

* الرئيس ـ شكراً للسيد الأب. هل هناك من لديه ما يقوله بشأن موضوع السيد التاجر.

* الكاتب ـ يعلم الجميع أن طلباتي متواضعة، وقد يؤيدني في ذلك السيد الرياضي لأن طلباته متواضعة كذلك.

* الرياضي ـ هذا صحيح.

* الكاتب ـ لذلك فإني أؤيد اقتراح السيد التاجر في تعليق مشاريعه، وأرجو أن يتاح لي مزيداً من الوقت لممارسة الكتابة، وخاصة أني أتوقع أن يتضاءل نصيبي إذا ما قرر التاجر البدء بأعماله.

* الرئيس ـ يبدو أن الجميع موافقون على اقتراح السيد التاجر. وهذه

علامة جيدة على الجو الودي الذي يسود الاجتماع. وأني أضم صوتي إليكم ليكون قرارا بالإجماع. أرجو من سكرتير الجلسة السيد الكاتب تدوين هذا القرار في المحضر.

* الموظف ـ ليسمح لي السيد الرئيس ببيان موقفي. لأن لي الآن ثمان ساعات في اليوم للقيام بأعباء وظيفتي. وأشعر بأني بحاجة إلى أمرين اثنين: الأول هو إلغاء إجازتي السنوية ليتسنى لي إنجاز بعض الأعمال المتراكمة في مكتبي، لأن ذلك يساعد على ترقيتي في السلم الوظيفي. والأمر الثاني هو رجائي لرئيس الجلسة والزملاء المحترمين أن يوافقوا على تخصيص ثلاث ساعات من وقت السيد عبد الله لأستطيع القيام بعمل إضافي خارج ساعات العمل الرسمية، وذلك لزيادة دخل السيد عبد الله، وخاصة وأن السيد التاجر قد انسحب من المشاركة في الوقت الحاضر.

* الكاتب ـ هذا ليس عدلاً، ولا إنصافاً. فإنك تستأثر بنصف الوقت المتاح، وإنك. . .

* الرياض ـ وأنا أعتراض على إلغاء الإجازة لأنني أنتظرها ساعة بساعة، وقد وضعت برنامجا للإفادة من وقتها. وأظن. . .

* الرئيس (مقاطعا) ـ أرجو من الزميل الرياض ألا يقاطع المتحدث حتى يكمل حديثه ثم يطلب التحدث.

* الرياضي ـ أرجو المعذرة.

* الرئيس ـ تفضل أيها الكاتب، أكمل حديثك.

* الكاتب ـ ما أردت قوله للسيد الموظف هو أننا وافقنا السيد التاجر على

تعليق طلباته نظراً لعدم وجود وقت كاف له. فكيف يطلب السيد الموظف سلخ ثلاث ساعات في اليوم من وقت السيد عبد الله. إن هذا ليس إنصافا. كان الأجدر أن تعطىٰ هذه الساعات الثلاثة، إن توفرت، للسيد التاجر، أما وأنه قد علق طلبه فإني أرجو أن يؤخذ وضعي بنظر الاعتبار. إنني أشعر بالغبن، فليس لدي إلا بضع ساعات في الأسبوع لمزاولة هوايتي في الكتابة. والكتابة كما تعلمون تحتاج إلىٰ القراءة، وبالتالي فإني أحتاج إلىٰ أربع ساعات في اليوم لمواصلة الكتابة.

* الرياضي ــ إنني أشعر بضيق بسبب طلبات الكثيرة والمتزايدة للزملاء. ويجب أن تعلموا أيها السادة بأن العقل السليم في الجسم السليم. وأن ممارسة الرياضة ليست أمراً ثانويا كما قد يظنه البعض. وإذا كان السيد الكاتب يطلب بأربع ساعات فلن أرضىٰ بأقل منه. ولكنني سأقتنع بثلاث ساعات في اليوم لأداء مهمتي.

* الأب ــ مهلا مهلا أيها الزملاء. يبدو كل واحد منكم يتحدث وكأنه ليس هناك أحد غيره. هل نسيتم أن لي زوجة وأولاداً خمسة يحتاجون إلىٰ رعاية، وتربية، وتوجيه، فما فائدة الكتابة والرياضة إذا ساءت أمور العائلة، وضعفت العلاقات بين أفرادها. إن أمر العائلة ورعايتها يحتاج إلىٰ ما لا يقل عن اثنتي عشرة ساعة في اليوم. كذلك أود تنبيه الزملاء إلىٰ أمر يبدو أنهم نسوه، وهو حقوق السيد العابد رئيس الجلسة. فلديه واجبات يومية نحو ربه. خمس صلوات في اليوم والليلة، وقراءة جزء من القرآن، إضافة إلىٰ خلوة مع نفسه بين فترة وأخرىٰ. فإذا أخذنا هذا الأمر بنظر الاعتبار فلا يبقىٰ هناك وقت للكاتب ولا للرياضي، وأظن أن ما يقومان به هو ترف لا حاجة لنا به.

* الرئيس ــ اشكر السيد الأب علىٰ تطرقه لحقوقي. في الواقع هي حقوق

لله، وكنت على وشك أن أنبه الزملاء إليها. وقد كفاني السيد الأب ذلك فجزاه الله خيرا. إننا هنا أيها الزملاء لإيجاد صيغة عادلة ترضي الجميع، ولا نريد إلغاء حق أحد. ولكن يجب أن يتذكر الجميع أن لدينا سبع عشرة ساعة فقط. فلننظر إلى مجموع الساعات المطلوبة لحد الآن. ولكن قبل ذلك أود إخباركم بأني أحتاج إلى ساعة واحدة في اليوم لأداء الصلوات الخمس. أما قراءة القرآن، والنوافل فقد اتفقت مع السيد عبد الله على أخذ ساعة إضافية من نومه. وهذا، كما تعلمون اتفاق خاص لا شأن لكم به. كما أنه لا يؤثر على الأوقات الأخرى. على أني لابد أن أبوح لكم برغبتي في أخذ مزيد من الوقت، وأرجو أن تضعوا هذا الأمر في حسابكم. وخاصة وأن الدنيا ليست بدار قرار، والباقيات الصالحات خير عند ربك ثواباً وخير أملا. وأملي كبير في أن يعطيني كل واحد منكم جزءا من وقته لأستطيع التقرب إلى الله بالنوافل، وهو خير للجميع إن شاء الله. (ملتفتا إلى الكاتب) ما هو مجموع الساعات الآن؟

* الكاتب ـ لدي الآن طلبات بالأوقات كما يلي:

الموظف	١١ ساعة (٨ ساعات + ٣ ساعات إضافية)
الكاتب	٤ ساعات
الرياضي	٣ ساعات
الأب	١٢ ساعة
العابد	١ ساعة واحدة
المجموع	٣١ ساعة

* الكاتب ـ سيدي الرئيس لدينا ٣١ ساعة، بينما الوقت المتاح لنا هو ١٧ ساعة فقط.

* الرياضي ـ لقد أثر كلام السيد العابد في نفسي، وفكرت في أن هذا الجسم الصحيح الذي أريده لن ينفعنا غداً يوم يقوم الحساب. وأن الله هو الذي يحيي ويميت، ويمنح الصحة والقوة. لذلك أرجو إعطائي نصف ساعة في اليوم للمحافظة على اللياقة البدنية للسيد عبدالله، كما أرجو إعطائي بضع ساعات أخرى في أيام العطل والإجازات للاستمتاع بلعبة كرة المنضدة التي أحبها.

* الموظف ـ لم أكن أعلم أن هناك واجبات وأعباء كثيرة يتعين على السيد عبد الله القيام بها. كما أني أعتذر للسيد التاجر عن عدم مراعاتي لتضحيته. لذلك فأود أن أعلن عن تنازلي عن مطالبتي بالساعات الإضافية الثلاث. إلا أني أرجو من الزملاء الموافقة على إلغاء إجازتي السنوية، وهي لمدة ستة أسابيع.

* الأب ـ وأنا كذلك أظنني أسرفت في أمر العائلة. وسوف أبذل جهدي لأن أكتفي بست ساعات فقط من ضمنها زيارات لبعض الأقارب والأصدقاء. ولكني لا أوافق على طلب السيد الموظف بإلغاء إجازته، إذ إنها ليست حقا له وإنما هي للجميع.

* الكاتب ـ يبدو أن الأنظار تتوجه إليّ، فالجميع قد بادر بالتضحية ولم يبق غيري. لذا أعلن عن عزمي على الاكتفاء بساعتين في اليوم. كذلك أود التنسيق والتعاون مع السيد العابد لأن أوقاتنا متجاورة، وغالبا ما تكون في الليل، أو في أوقات الخلوة.

* الرئيس ـ على الرحب والسعة. وأود إخبارك بأني على علاقة جيدة بالسيد عبدالله. وهو لا يبخل علي بجزء من ساعات نومه كلما احتجت ذلك للصلاة والقيام.

* الرياض ـ سيادة الرئيس أرجو الانتباه إلى أن السهر يضر بالصحة.

* الرئيس ـ أعلم ذلك. وليس الغرض هو تجاوز الحقوق. فإن رسول الله ﷺ يقول: «**إن لبدنك عليك حقا...**». والآن يقرأ علينا السيد الكاتب الأوقات الجديدة المخصصة لكل زميل.

* الكاتب ـ لدينا الآن

الموظف	٨ ساعات
الكاتب	٢ ساعتان
الرياضي	٥ , ٠ نصف ساعة
الأب	٦ ساعات
العابد	١ ساعة واحدة
المجموع	٥ , ١٧ ساعة

* الأب ـ يبدو أن المجموع ٥ , ١٧ ساعة. أرجو من الزميل الرياضي أن يتعاون معي وسوف أجد له الوقت اللازم مما هو مخصص لي. وخاصة وإنني أريد إشراك الأولاد في بعض الألعاب الرياضية فهم يحبون كرة القدم.

* الرياضي ــ فكرة ممتازة. سوف أعمل على تدريبهم على كرة المنضدة أيضا، وسأجري مباريات معهم.

* الموظف ــ بقيت قضية الإجازة، وهي ستة أسابيع.

* الرئيس ــ إني أقترح أن تأخذ أسبوعين وتدع أربعة لزملائك الآخرين. ما هو رأيكم ؟

* الجميع ــ (يهزون رؤوسهم) موافقون.

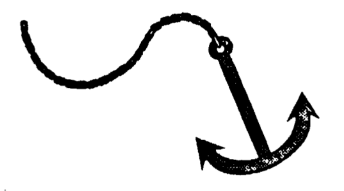
* الرئيس ــ هل هناك شيء آخر يود أحد منكم قوله ؟ . . .

الصمت علامة الرضا أرجو أن يكون كل منكم سعيداً بما كتب الله له. وأدعو الله تعالى أن يوفقكم ويبارك لكم في أوقاتكم. (يلتفت إلى الكاتب) سجل تم الاتفاق بالإجماع. شكراً لكم وفي رعاية الله.

الإرســــــاء

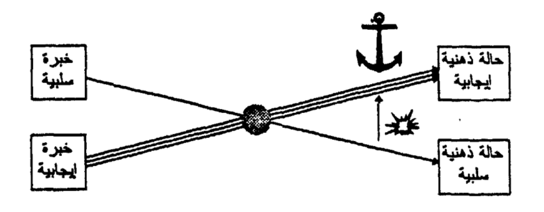
لقد رسخت في القلب مني مودة   لليلى أبت أيامـهـا أن تغيـرا

لكل حالة ذهنية مشاعر متحدة معها. فحالة الإشراق والتألق تصاحبها مشاعر الثقة بالنفس، والسعادة؛ وحالة الحزن والكآبة تصاحبها مشاعر المرارة، والهزيمة، والضعف. ولهذه المشاعر الإيجابية منها والسلبية أثر كبير على التفكير والسلوك. يحتاج الإنسان دوما في حياته إلى مشاعر إيجابية ليقوم بأداء فعالياته بكفاية عالية. ولكن كيف يتسنى له أن يحوز على تلك المشاعر الإيجابية في اللحظات التي يحتاجها فيها؟ تلك اللحظات قد تكون على منبر الخطابة، أو على مسرح التمثيل، أو على ساحة الألعاب الرياضية، أو في قاعة الدرس، أو في مكتب العمل، أو مع الضيوف، أو في الامتحان، أو في ساحة المعركة، هل هناك طريقة لإيقاد جذوة المشاعر الإيجابية عندما يحتاجها الشخص؟ أو لإطلاقها كما يطلق زناد النار، فتغور المشاعر السلبية، وترتفع راية المشاعر الإيجابية الجواب لحسن الحظ: نعم. ومن أهم هذه الطرق ما يعرف بالإرساء Anchoring.



المرســـاة

تتعير حالة الإنسان الذهنية باستمرار، وكأن فلما سينمائيا يمر أمامه. ولكن مشاهد هذا الفلم غير منظمة. فتارة تمر في ذهنه مشاهد تنتج عنها مشاعر إيجابية، وتارة تكون مشاهد ذات مشاعر سلبية. ولكن هذه الحالات الذهنية المتنوعة لا تأتي إلا بسبب مثيرات أو منبهات كانت قد ارتبطت بها بطريقة من الطرق. وقد تكون هذه المنبهات صورية، أو سمعية، أو حسية. أي أنها في الواقع أنماط للإدراك تكون إما خارجية، أو داخلية. فقد ترى وأنت تسير في الطريق شجرة معينة. وحال رؤيتك للشجرة تقفز إلى ذهنك صورة أو مشهد أو إحساس معين مما هو مخزون في ذاكرتك. أو في عقلك الباطن. مثل هذه العملية تتكرر باستمرار في حياتنا وبشكل عفوي. كذلك فإن الحالة الذهنية التي نتجت عن رؤيتك للشجرة قد تؤدي إلى حالة ذهنية أخرى. وهذه بدورها تؤدي إلى حالة ثالثة، وهكذا تتعاقب الأنماط المتنوعة بحسب خصائص النظام التمثيلي لذهنك حتى تستقر إلى حالة ذهنية إيجابية أو سلبية.



الإرساء هو ربط الحالة الذهنية أو السلوك بإشارة أو منبه

وتتلخص طريقة الإرساء التي نحن بصددها في اختيار حالة ذهنية تريدها أنت، ثم اختيار منبه أو (مرساة) تقررها أنت كذلك. يمكنك إجراء التجربة التالية:

استرخ قليلا، واختر مشهدا أو حادثا كنت فيه على ثقة عالية بنفسك، كأن يكون نجاحا كنت قد حققته. تذكر ذلك الأمر بتفاصيله مكبرا الصورة في ذهنك بزيادة إضاءتها وألوانها وأصواتها، حتى تبلغ ذروة الحالة. وفي هذه اللحظة اضغط بإبهام يدك اليمنى على إصبعك السبابة لمدة عشر ثوان. كرر العملية عدة مرات لتتأكد من أن كل شيء تم بالشكل المطلوب. الآن اخرج من هذه الحالة الذهنية، كأن تنظر إلى باب الغرفة، أو تقوم من مقعدك لعدة ثوان. إنك الآن تقرأ هذه الأسطر. عندما تريد أن تستعيد تلك الحالة الذهنية (حالة الثقة العالية بالنفس) فإن بإمكانك استدعاءها بشكل سريع بالضغط بإبهامك على إصبعك السبابة. إن ضغط الإبهام على السبابة هنا هو المنبه أو المرساة التي تستعيد بها الحالة الذهنية المطلوبة كلما أردت ذلك. Anchor

المرساة في المثال السابق هي مرساة حسية. ويمكن استخدام أي نمط آخر كمرساة، كالنظر إلى اسم مكتوب على قصاصة ورق مثلا (نمط صوري)، أو ذكر كلمة أو عبارة معينة (نمط سمعي). إن طريقة الإرساء هذه طريقة فعالة جدا يستخدمها الرياضيون، والممثلون، والخطباء لرفع مستوى أدائهم. فإذا كنت رياضيا، مثلا، فما عليك إلا أن تسترخي قبل فترة من المباراة، وتتذكر تلك اللحظات التي حققت فيها نصرا رياضيا عاليا، فتتألق نفسك وتشعر بالثقة والسعادة. وعندما تكون مشاعرك في قمتها أطلق المنبه أو المرساة بحركة أصابع يديك أو رجليك، أو بحركة رأسك، أو بذكر كلمة أو عبارة معينة (مرساة

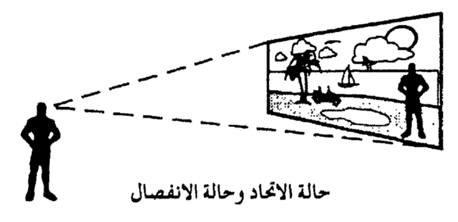
سمعية)، كأن تقول (بسم الله) أو (أنا لها اليوم). كرر ذلك عدة مرات حتىٰ ترتبط المرساة بالحالة الذهنية المطلوبة ارتباطاً وثيقاً. وبعد ذلك عندما تكون في الملعب أطلق المرساة فستجد أن تلك الحالة الذهنية قد قفزت إلىٰ ذهنك وغمرت نفسك بالمشاعر الإيجابية المطلوبة.

الاتحاد والانفصال

تخيل نفسك وأنت تركب حصانا. أحضر الصورة كاملة في ذهنك بأنماطها الثلاثة: الصورية والسمعية والحسية. أنك راكب حصانا لونه (اختر اللون الذي تريد)، تسمع وقع حوافره وهو يسير، وتحس بعضلات رجليك واهتزاز جسمك وأنت تركبه. والآن تصور نفسك وأنت تجلس علىٰ كرسي ترقب ذلك الفارس الذي هو أنت أيضا. أي أنك هنا تقوم بدورين: دور الراكب، ودور المراقب الذي يراقب الراكب. في الحالة الأولىٰ كنت في حالة اتحاد Association مع الحدث. والحالة الثانية كنت في حالة انفصال Dissocia-tion عنه. ولكل حالة من الحالتين استعمالات وفوائد في الهندسة النفسية. ففي كثير من أساليب الهندسة النفسية يقتضي الأمر أن تكون الحالة الذهنية في حالة اتحاد، وفي أساليب أخرىٰ تكون في حالة انفصال.

إذا كنت تشعر بألم كالصداع مثلا، فيمكنك الدخول في حالة ذهنية وأنت تتألم من الصداع، ثم تجري عملية انفصال فيكون الشخص الذي يتألم من الصداع (الذي هو أنت) أمامك تراقبه، ثم تبعد صورته شيئا فشيئا حتىٰ تختفي. كرر ذلك عدة مرات وستجد الفارق الكبير خلال دقائق.





حالة الاتحاد وحالة الانفصال

في حالة الاتحاد تتخيل نفسك وأنت تعيش الحدث، وتنفعل به، فترى وتسمع وتحس بما يحيط بك، فتكون استجابتك مباشرة للحدث. أما في حالة الانفصال. فأنت تراقب الحدث ولا تعيشه بالرغم من كون الشخص الذي تراه هو أنت. ولذلك فإن استجابتك تكون ضعيفة أو معدومة في هذه الحالة.

خطوات الإرساء

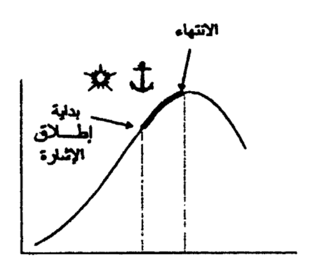
وللحصول على أفضل النتائج من عملية الإرساء هذه يكون من المفيد أن تتذكر النقاط الأربع التالية عند قيامك بها:

١ ـ لكن يكون الإرساء ناجحا يجب أن تستعيد الحالة الذهنية على أساس أنك أنت نفسك تقوم بذلك الإنجاز وليس شخصاً آخر. أي أن تكون متحدا بالحالة الذهنية وليس منفصلاً عنها.

٢ـ يجب أن يتم إطلاق المنبه أو المرساة بعد أن تصل الحالة الذهنية ، وما يصاحبها من شعور إلىٰ قمتها وليس قبل ذلك .

٣ ـ يجب أن تكون المرساة مميزة عن أي حركات أو سلوك عام. فالنظر إلىٰ الساعة مثلا لا يصلح أن يكون مرساة. وكذلك مصافحة شخص ليست مناسبة لتكون مرساة .

٤ ـ يجب أن تستعمل المرساة بالطريقة نفسها التي وضعتها بها وليس بطريقة أخرىٰ. فعندما تستعمل إبهامك لليد اليمنىٰ ، فلا تستعيض عنه بإبهام اليد اليسرىٰ ، ولا بإصبع آخر ، وإنما يجب استعماله نفسه .



أطلق إشارة الإرساء قبل وصول الحالة الذهنية إلى قمتها

يمكنك القيام بعملية الإرساء لشخص آخر ، صديقك مثلاً ، أو قرينك ، وفي هذه الحالة لابد من إيجاد الألفة ، وتحقيق حالة المجاراة قبل القيام بعملية الإرساء (ملاحظة : يجب الحذر والعناية الكبيرة عند إجراء مثل هذه التجارب

على الآخرين، وعلى نفسك كذلك، لأن لها آثارا كبيرة على حياة الإنسان).

تستخدم عمليات الإرساء في علاج الخوف، أو الوهم، وفي تغيير السلوك، ويستعمل هذه الطريقة كثير من الزعماء والقادة، ورجال المبيعات، والمفاوضون، كذلك يمكن لعمليات الإرساء أن تضع حدا لكثير من المشكلات الزوجية، والخصومات العائلية، وتوفير الثقة بالنفس للطلاب أثناء أدائهم الامتحانات. وفي الحقيقة يمكن الإفادة من الإرساء في كافة نواحي النشاط الإنساني.

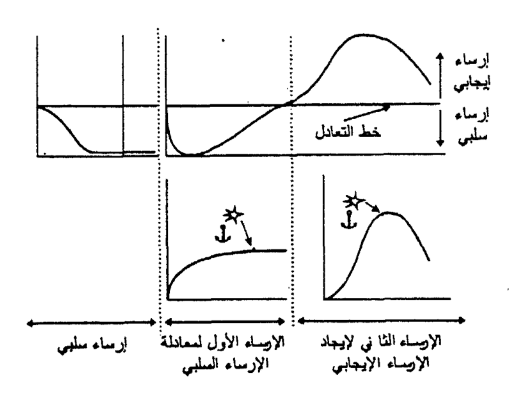
الإرساء السلبي

الإرساء موجود دائما في حياتنا دون أن نشعر به. وبعض هذا الإرساء يولد حالات ذهنية سلبية. أي تنتج عنه مشاعر سلبية. ومن أمثلة الإرساء السلبي ما يحصل لشخص عندما يموت أحد أفراد عائلته. يأتي الناس لتعزية هذا الشخص. وأثناء التعزية والمصافحة يضع هؤلاء المعزون (أو بعضهم) يدهم اليسرى على كتف الشخص المصاب. فينشأ عند هذا الشخص إرساء سلبي. الحالة الذهنية هي الحزن لفقد عزيز عليه، والمرساة هي وضع اليد على الكتف الأيمن. بعد مضي مدة على حادث الوفاة، شهور، أو سنوات، يبقى هذا الشخص حساسا إذا ما وضع أحد يده على كتفه الأيمن. إذ أنه سيتذكر في الحال ذلك الجو المحزن وتتغير حالته الذهنية إلى تلك الحالة التي نتجت عن الوفاة، فيغمره شعور بالحزن لم يكن يريده.

فك الإرساء

لعلاج هذه الحالة من الإرساء السلبي، يجب القيام بإرساء معاكس. فيتذكر الشخص حالة يكون فيها فرحا مستبشراً، ويضرب كتفه الأيسر (الكتف

المقابل لمرساة الحزن) حتى يؤسس إرساءً إيجابياً تكون مرساته على كتفه الأيسر. فإذا حدث ولمس أحد كتفه الأيمن فستنطلق الحالة السلبية، فيقوم هو بإطلاق الإرساء الإيجابي بلمس كتفه اليسرى. هنا يحصل نوع من التعادل بين الإرسائين. ولكنه يبادر فيلمس كتفه اليسرى مرة أخرى فيتغلب الإرساء الإيجابي على الإرساء السلبي، فيتخلص من مشاعر الحزن بهذه الطريقة.



سلسلة المراسي لفك الإرساء السلبي

سلسلة المراسي

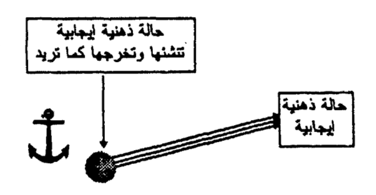
تكون الحالة الذهنية السلبية في بعض الحالات قوية بحيث إن الإرساء لا يقوى على إزالتها تماما. هنا يمكن استخدام سلسلة من المراسي (جمع مرساة)

بالطريقة التالية: اختر حالتين ذهنيتين، لتكن الأولى شعورا طبيعيا (حياديا)، والثانية شعورا بالانشراح والتألق. كذلك اختر مرساتين، لكل حالة مرساة. إصبعين من أصابع اليد مثلاً، ولتكونا السبابة والوسطى. احضر الحالة الطبيعية في ذهنك واطلق المرساة الأولى. اخرج من هذه الحالة واحضر الحالة الانشراحية ثم أطلق المرساة الثانية. ارجع إلى الحالة التي تريد إبعادها، وهي حالة الحزن ثم أطلق المرساة الأولى وانتظر حتى تبلغ قمة الحالة الطبيعية. والآن أطلق المرساة الثانية لنقل ذهنك من الحالة المحزنة إلى الحالة الطبيعية، ثم استخدمت المرساة الثانية لتدخل في الحالة الانشراحية. إن ما فعلته هنا هو أنك استخدمت المرساة الأولى لنقل ذهنك من الحالة الطبيعية إلى الحالة الانشراحية. ويمكنك تأسيس سلسلة من المراسي تصممها بالطريقة التي تريدها.

مولدات السلوك الجديد - الترسيخ

كل ما ذكرناه عن الإرساء يتعلق بحالات ذهنية مرتبطة بالماضي، إما حالات سلبية بقصد إزالتها، وإما حالات إيجابية نريد لها حضورا في الوقت المناسب. لكن يمكننا استعمال عملية الإرساء للمستقبل كذلك. وفي هذه الحالة تسمى العملية «مولد السلوك الجديد ـ بكسر اللام وتشديدها»، أو عملية الترسيخ Mental Rehearsal. إنك تريد أن تصبح خطيبا مفوها. أحضر في ذهنك صورة الخطيب الذي يعجبك أن تكون مثله. قد يكون خطيبا حقيقيا، وقد يكون خطيبا في فلم سينمائي، وقد يكون خطيبا تبتدعه أنت. راقب هذا الخطيب (النموذج) وهو يخطب، لاحظ استجابة المستمعين له، حركة يديه، نبرات صوته، نظرات الجمهور له، حتى تصل إلى الحالة المثلى التي تريدها. الآن ضع نفسك مكان هذا الخطيب، وابدأ بالخطابة، ولاحظ استجابة

المستمعين لك، وإعجابهم بك، ونظراتهم إليك. كرر هذا المشهد في ذهنك حتى تتكون الحالة الذهنية المطلوبة. والآن أطلق إشارة التوليد (تشبه إشارة المرساة). بعد ذلك يمكنك من ممارسة الخطابة في ذهنك بالطريقة التي أردتها، في أي وقت تشاء، وذلك بإطلاق إشارة التوليد. وهكذا سيتولد لديك سلوك جديد يقربك أكثر وأكثر من هدفك النهائي وهو أن تكون خطيباً لامعاً.



الترسيخ: مولد السلوك الجديد. يمكنك استعمال الإرساء هنا أيضاً

تحويل المناط

قالوا: أأنت فعلت هذا بآلهتنا يا إبراهيم؟
﴿قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَٰذَا فَاسْأَلُوهُمْ إِن كَانُوا يَنطِقُونَ﴾ (الأنبياء: ٦٣)

في القرآن الكريم قصة نبي الله موسى مع الخضر ﴿فَانطَلَقَا حَتَّىٰ إِذَا رَكِبَا فِي السَّفِينَةِ خَرَقَهَا قَالَ أَخَرَقْتَهَا لِتُغْرِقَ أَهْلَهَا لَقَدْ جِئْتَ شَيْئًا إِمْرًا﴾ (الكهف: ٧١). أي انطلق موسى والخضر يمشيان على ساحل البحر حتى مرت بهما سفينة فعرفوا الخضر، فحملوهما بدون اجر. فلما ركبا السفينة عمد الخضر إلى فأس فقلع لوحا من ألواح السفينة حتى أصبحت عاطلة عن العمل. فقال موسى مستنكراً: لقد فعلت أمرا منكرا عظيماً. أي أن سلوك الخضر في نظر موسى كان (سلوكا) منكرا، فقد حملهما القوم بغير أجر، وما كان للخضر أن يجازيهم بخرق سفينتهم. ثم تمضي القصة حتى يبدأ الخضر بإخبار موسى عن سبب خرقه للسفينة: ﴿أَمَّا السَّفِينَةُ فَكَانَتْ لِمَسَاكِينَ يَعْمَلُونَ فِي الْبَحْرِ فَأَرَدتُّ أَنْ أَعِيبَهَا وَكَانَ وَرَاءَهُم مَّلِكٌ يَأْخُذُ كُلَّ سَفِينَةٍ غَصْبًا﴾ (الكهف: ٧٩). والمعنى أن السفينة كانت لأناس ضعفاء لا يقدرون على مدافعة الظلمة، يشتغلون بها في البحر بقصد التكسب، فأردت بخرقها أن أجعلها معيبة لئلا يغتصبها الملك الظالم، لأن الملك الظالم كان يغتصب كل سفينة صالحة لا عيب فيها. هنا أوضح الخضر (القصد) من فعله. كان القصد في ذهن موسى هو إغراق ركاب السفينة «أخرقتها لتغرق أهلها» أما الآن فقد وضح له قصد آخر وهو حماية مصالح أرباب السفينة.

لكل سلوك قصد مرتبط به. وعندما نجد أن هناك قصدا آخر نقول: إن هناك تحويلاً للمناط Reframing. والمناط من الإناطة وهي التعليق والإلصاق.

قال ابن ميادة :

بـلاد بها نيطت علي قـلائدي وقطعن عني حين أدركني عـقلي

والمناط مصطلح يستعمل في أصول الفقه عند الكلام عن القياس لاستخلاص حكم في مسألة ليس فيها نص قياسا على مسألة أخرى ورد فيها نص تشترك مع المسألة الأولى في علة الحكم. أي إن هناك قضيتين تشتركان في علة واحدة. فينسحب حكم القضية الأولى على القضية الثانية قياسا. والعلة هنا هي مناط الحكم. أما ما نحن بصدده فهو قضية واحدة لها مناط معروف، أو متصور، أو متوقع. فنعمد إلى إيجاد مناط آخر، أو على الأصح تحويل المناط إلى شيء آخر يقول السموأل :

تعيرنـا أنّا قليل عـديدنا فقلت لها إن الكـرام قليـل

نجد هنا عملية تحويل للمناط. فهي تعير السموأل بقلة عدد قومه. وقلة العدد مرتبطة بالضعف، وهو أمر سلبي. ولكن السموأل يحول المناط إلى قضية الكرم. فقومه قليلو العدد لأنهم كرام، وهي ميزة إيجابية. وفي كتب الأدب العربي كثير من القصص والحوادث التي تتضمن تحويل المناط. وفي الحديث **«عجبا لأمر المؤمن أمره كله خير وليس ذلك إلا للمؤمن، إن أصابته سراء شكر فكان خيرا له، وإن أصابته ضراء صبر فكان خيرا له»**.

القصد والسلوك

تقوم فكرة تحويل المناط على التمييز بين السلوك والقصد. المدخن يعلم أن التدخين ضار. والضرر أمر سيئ، أي أن التدخين سلوك ينطوي على قصد سلبي وهو الإضرار بالصحة. ولكن من هو صاحب القصد؟ إنه (جزء) من

نفس المدخن. هناك أجزاء أخرىٰ في نفس المدخن، أحدها يقول له إن التدخين ضار يجب أن تقلع عنه، وهناك جزء آخر يقول له استمر في التدخين لأن فيه متعة، فينشأ بينهما صراع نقول عنه إنه صراع نفسي بين الاستمرار علىٰ التدخين والإقلاع عنه فيشعر المدخن بالضيق لأن هناك جزءا في داخل نفسه يدعوه باستمرار إلىٰ التدخين الذي هو أمر ضار، وكأن هناك عداء بين المدخن وبين ذلك الجزء من نفسه.

مثـــال

استخدام تحويل المناط لمساعدة المدخن علىٰ ترك التدخين.

فيما يلي يقوم الشخص (زيد) بدور المرشد الذي يستخدم تحويل المناط لجعل (عمرو) المدخن يترك التدخين.

زيد ـ عمرو إنك ترغب في ترك التدخين، لذلك سنستخدم طريقة تحويل المناط لجعلك تترك التدخين. استرخ قليلا، وإذا أردت يمكنك إغماض عينيك، واستمع لي.

عمرو ـ أنا جاهز.

زيد ـ هل يمكنك التحدث مع ذلك الجزء من نفسك الذي يدعوك إلىٰ التدخين؟ بكلمة أخرىٰ، اعتبر ذلك الجزء وكأنه شخص جالس في داخل نفسك.. تحدث إلىٰ الجزء وقل له: أريد أن أتحدث معك حول التدخين، فهل أنت مستعد لذلك؟

عمرو ـ نعم تحدثت معه، ويقول: إنه مستعد للحوار.

زيد ـ كيف عرفت أنه مستعد للحوار ؟ هل هناك علامة على استعداده؟

عمرو ـ هناك صوت يقول لي : نعم.

زيد ـ هذا جيد. اذهب واسأله : لماذا تطلب مني أن أدخن؟ إنك طيب وتريد لي الخير، وإني أفترض أن قصدك إيجابي عندما تطلب مني أن أدخن.

عمرو ـ نعم قد قلت له ذلك.

زيد ـ اسأله ما هو هذا القصد ؟ وأخبرني عن جوابه. خذ الوقت اللازم لذلك، وأعطني الجواب.

عمرو ـ لقد سألته، ويقول بأن القصد من ذلك هو (الاستمتاع).

زيد ـ اسأله : هل هذا هو قصدك؟ تأكد من أن إجابة الجزء هي نعم دون شك أو مواربة.

عمرو ـ يقول إنه متأكد.

زيد ـ قل للجزء : أشكرك كثيرا على نبلك وكرمك. سوف أرجع إليك ثانية.

والآن اذهب إلى جزء آخر في داخلك صاحب الأفكار الجديدة، واطلب منه أن يذكر لك ثلاث وسائل جديدة توفر لك (الاستمتاع). سوف يجد لك هذا الجزء الوسائل الثلاث التي تستطيع بأي منها تحقيق الاستمتاع المطلوب.

عمرو ـ نعم.

زيد ـ هل اقترح عليك ثلاث وسائل جديدة ؟

عمرو ـ نعم.

زيد ـ ارجع إلى الجزء الأول (صاحب السجائر) وقل له : لقد شكرتك على هدفك النبيل الذي جعلك تدعوني إلى التدخين ، وهو هدف الاستمتاع . وإني قد وجدت ثلاث وسائل جديدة لتحقيق الهدف نفسه ، وهي كذا وكذا (اذكرها له). فما هو رأيك ؟ هل أنت مستعد للتعاون في الاستمرار في تحقيق هدفك النبيل ولكن باستخدام هذه الوسيلة الجديدة .

عمرو ـ قلت له .

زيد ـ ماذا كان جوابه ؟

عمرو ـ يقول : نعم ، إنه مستعد للتعاون .

زيد ـ اطلب منه التأكد من قبوله للوسائل الجديدة التي ستحقق الغرض نفسه . وبعد الاتفاق اشكره على ذلك .

عمرو ـ فعلت .

زيد ـ اذهب إلى جميع الأجزاء الأخرى لتتأكد من عدم وجود جزء مخالف لمشروعك الجديد .

عمرو ـ لا توجد معارضة .

زيد ـ بعد التأكد من كل شيء اشكر جميع الأجزاء .

عمرو ـ نعم ، قد فعلت .

بعد عدة أسابيع رأينا عمراً وقد أقلع نهائياً عن التدخين ولم يعد إليه .

هذه هي طريقة تحويل المناط . تعتمد على البحث عن القصد الإيجابي ،

وتعتمد على تمييز القصد من السلوك. وهي طريقة فعالة جدا، وسريعة كذلك.

مثال آخر:

استخدام تحويل المناط لإزالة مشاعر الألم والمرارة تجاه شخص، أو أمر معين. الحوار بين زيد وبكر هذه المرة.

زيد ـ هل تشعر بألم نفسي ومرارة تجاه شخص ، أوقضية معينة ؟ لا تخبرني عن الشخص ، أو القضية، إذ إ ذلك لا يعنيني.

بكر ـ نعم.

زيد ـ اذهب إلى ذلك الجزء من نفسك الذي يولد الشعور بالمرارة. وسلم عليه. وقل له: أريد التحدث معك بشأن القضية الفلانية، فهل أنت مستعد للتحدث معي؟

بكر ـ يقول: نعم.

زيد ـ قل له: لابد أن قصدك نبيل في جعلك لي أشعر بالمرارة تجاه فلان. ولابد أن قصدك إيجابي في ذلك ، فما هو القصد؟

بكر ـ يقول: إن السبب هو الحفاظ على العزة والكرامة.

زيد ـ قل له: أشكرك على رعايتك لعزتي وكرامتي. ثم اذهب إلى الجزء الآخر صاحب الأفكار الخلاقة، واطلب منه ثلاث وسائل جديدة للمحافظة على العزة والكرامة.

بكر ـ نعم.

زيد ـ هل أعطاك ثلاث وسائل ، أو طرق جديدة للمحافظة على العزة والكرامة؟

بكر ـ نعم .

زيد ـ قل له : أشكرك . والآن ارجع إلى الجزء الأول (صاحب الألم والمرارة) وقل له : وجدت وسائل جديدة للمحافظة على عزتي وكرامتي . هل توافق على الأخذ بها لتحقيق أهدافك النبيلة .

بكر ـ يقول : نعم .

زيد ـ قل له : أشكرك ، هذا ظني بك .

بكر ـ نعم .

زيد ـ اذهب وتأكد من أن الأجزاء الأخرى متفقة على الوسائل الجديدة لتحقيق معاني (العزة والكرامة) ، واشكرها جميعا .

بكر ـ نعم .

بعد يومين سألنا بكرا هل يتذكر ذلك الشخص ، أو تلك القضية ، وأن يخبرنا عن شعوره . فكان جوابه : لقد ذهبت تلك المشاعر الأليمة ، ولم أعد أشعر بها .

يمكننا استخدام طريقة تحويل المناط بينك وبين نفسك . وربما كان أفضل وقت لذلك هو عند استلقائك في الفراش وقبل النوم . وتجدر الملاحظة هنا أن هذه الطريقة لا تؤثر على تقييم الشخص فلان ولا على تبرئة ساحته إن كان مخطئا . إنما التغيير هو في شعورك نحو القضية ، حيث أمكن إزالة تلك المشاعر المؤلمة من نفسك .

يستعمل الناس تحويل المناط كثيراً في حياتهم. المشتري يقول إن السلعة مرتفعة، ويقول البائع إنها عالية الجودة. نقول إن المصائب تعلم الناس الصبر، وإننا نتعلم من الفشل. وعندما يرسب الولد في الامتحان نقول إنه سوف يفيده لأن معلوماته ستزيد إذا أعاد السنة. كثير من الابتكارات والاختراعات تتم عن طريق تحويل المناط. حرارة الشمس الحارقة لماذا لا نحولها إلى طاقة بدلا من الكهرباء؟ هذه الباخرة القديمة نجعلها مركزا سياحيا يدر علينا المال. الخال في الوجه تكون علامة جمال وليس قبحا. الساعة في الرسغ يمكن أن تكون آلة حاسبة أيضا.

خطوات تحويل المناط

يتضمن عملية تحويل المناط ست خطوات:

١ ـ تحديد السلوك المطلوب تغييره.

٢ـ الاتصال بذلك الجزء المسئول عن توليد هذا السلوك وبدء حوار معه.

٣ ـ فصل القصد عن السلوك وإيجاد القصد الإيجابي لذلك السلوك.

٤ـ الاتصال بالجزء الإبداعي لإيجاد بدائل لتحقيق القصد الإيجابي أعلاه.

٥ـ التفاوض مع الجزء الأول حول قبول الوسائل الجديد لتحقيق أهدافه النبيلة.

٦ـ التأكد من أن الأجزاء الأخرى كلها موافقة على الوسائل الجديدة.

المجاراة المستقبلية

بعد إتمامك لعملية تحويل المناط، يستحسن أن تتحدث إلى أجزاء نفسك عما سيكون عليه الأمر في المستقبل بخصوص القضية التي تريد تغييرها. فتقول للأجزاء في داخل نفسك: إن الجميع سيلجأون إلى الوسائل الثلاث غداً، وبعد أسبوع، وبعد شهر... وهكذا. هذه هي عملية المجاراة المستقبلية التي تلي

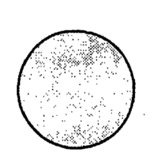
الخطوات الست لعملية تحويل المناط.

القرينة والمضمون

يوجد نوعان من تحويل المناط: النوع الأول يتصل بالقرينة التي تصاحب السلوك، والنوع الثاني يتصل بمضمون السلوك. فالسلوك قد يكون إيجابياً تحت ظروف معينة، ويكون سلبيا تحت ظروف أخرى.

وإذا أتتك مذمتي من ناقص   فهي الشهادة لي بأني كامل

الذم شيء سيئ، ولكنه إذا صدر عن شخص معروف بسوئه فيكون هذا الذم مدحا. فهو إذن يعتمد على القرينة. كان أبو دجانة رجلا شجاعا يختال عند الحرب إذا كانت. وكان إذا أعلم بعصابة له حمراء فاعتصب بها علم الناس أنه سيقاتل. فلما أخذ السيف من يد رسول الله ﷺ أخرج عصابته تلك فعصب بها رأسه، وجعل يتبختر بين الصفين، فقال رسول الله ﷺ حين رأى أبا دجانة: **«إنها لمشية يبغضها الله إلا في هذا الموطن»**. فالتبختر مذموم ويبغضه الله لأنه علامة على الكبر، ولكن تبختر أبي دجانة في ذلك الموطن، وهو موطن الحرب والقتال (وهي القرينة) لم يعد مذموما.



تحويل المناط على أساس القرينة

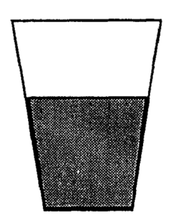
ما الفرق بين هذه الشكلين؟ إنهما شيء واحد:

قرص معدني ننظر إليه من زاويتين مختلفتين، القرينة هي زاوية النظر.

أما تحويل المناط الذي يتصل بالموضوع ، فإن السلوك نفسه قد يحمل على معنيين متباينين. كقول الشاعر :

وعين الرضا عن كل عيب كليلة ولكن عين السخط تبدي المساويا

فسلوك الشخص بجملته هوهو ، ولكن النظر إليه يتغير ، فإذا كانت عين الرضى تنظر إليه فهو سلوك (أو شخص) جيد ، أما عين السخط فتنظر إليه على أنه سيئ. وفي القرآن الكريم ﴿ **وَعَسَىٰ أَن تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَن تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ** ﴾ (البقرة: ٢١٦) فالشيء نفسه يكرهه الإنسان، وينظر إليه على أنه سيئ، ولكن الله تعالى يقول بأن ذلك الشيء قد يكون خيرا. نقول العلم سلاح ذو حدين. فالعلم أمر جيد بما أنتجه من منافع للناس، وهو سيئ بما أنتجه من آلات الدمار ووسائل الخراب. ﴿ **وَأَنزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ** ﴾ (الحديد: ٢٥).



تحويل المناط ـ على أساس المضمون

هل هو كوب نصفه فارغ ، أم نصفه ملآن ؟

إن تحويل المناط المتعلق بالقرينة يندرج تحت أسئلة من النوع التالي :

* متى يكون هذا السلوك (أو الشيء) مفيدا ، ومتى يكون ضارا؟

* تحت أي ظروف أو شروط يكون الشيء جيدا ، أو سيئا؟

أما تحويل المناط المتعلق بالموضوع ، فيندرج تحت أسئلة من النوع :

* ماذا يعني هذا السلوك أو التصرف ؟

* ما هو مغزى هذا الخبر ؟

يستخدم السياسيون كثيراً هذا النوع من تحويل المناط المتعلق بالمضمون. فالهزيمة في معركة معينة يعتبرها البعض نصرا . وانخفاض معدل التضخم في بريطانيا يعني سياسة ناجحة لحزب المحافظين ، ولكنه يعني شيئا آخر لحزب العمال . ومصائب قوم عند قوم فوائد .

والنكتة هي عملية تحويل للمناط . يقول له : «إطار سيارتك على الأرض ، فيظن السائق أن في الإطار عيباً ، ولكنه يجدها سالمة ، وهي في الوقت ذاته على الأرض . يقول رسول الله ﷺ لامرأة عجوز : **«لايدخل الجنة عجوز»**، فتحزن المرأة . ولكنه يخبرها بأن النساء يدخلن الجنة وهن في سن الشباب ﴿ **إِنَّا أَنشَأْنَاهُنَّ إِنشَاءً (٣٥) فَجَعَلْنَاهُنَّ أَبْكَارًا (٣٦) عُرُبًا أَتْرَابًا (٣٧)** ﴾ [الواقعة : ٣٥ , ٣٧]. فتفرح المرأة حيث ستدخل الجنة وهي في سن الشباب .

المعتقـــدات والقـــيم والمعايـــير

كان الصيدلي إميل كو في صيدليته عندما جاءه أحد الزبائن ليطلب منه أقراصاً لدواء معين لعلاج حالة مرضية كان يعاني منها. وعندما أخبره إميل كو بأنه لا توجد لديه تلك الأقراص، أصر هذا المريض على أن يجد له الأقراص بأي ثمن. ففكر إميل في حيلة يرضي بها المريض فأخبره أن لديه أقراصا من نوع آخر لها التأثير نفسه للأقراص المطلوبة. ولم تكن هذه الأقراص البديلة في حقيقتها غير أقراص من السكر العادي وليس لها أي علاقة بالمادة المطلوبة. ولكن المفاجأة كانت كبيرة عندما جاء المريض بعد عدة أيام وقد شفي من مرضه تماما باستخدام تلك الأقراص غير الحقيقية، وذلك بسبب إيمانه، أو اعتقاده أن تلك الأقراص سوف تشفيه. أي أن شفاءه لم يكن بسبب الأقراص بل بسبب ذلك الإيمان أو الاعتقاد بالشفاء.

وقد أطلق على هذا النوع من الدواء اسم «بلاسيبو Placebo». وأجريت بحوث ودراسات عديدة على هذا الدواء (الإيماني) وكانت النتيجة أن أكثر من ٣٠٪ من المرضى يستجيبون له. أي إنهم يشفون بعد تناوله. وفي حالات الألم كان ٥١٪ إلى ٧٠٪ يستجيبون لهذا الدواء كاستجابتهم للمسكنات الحقيقية. ولم يكن ذلك التأثير إلا بسبب اعتقاد المريض بشفائه.

الاعتقاد بشيء هو الاقتناع بصحة ذلك الشيء. وليس من الضروري أن تكون المعتقدات مبنية على منطق كما أنه ليس متوقعا أن تكون معبرة عن الواقع، بالرغم من أن هذه المعتقدات هي التي توجه حياة الإنسان. إن نشاطنا وحماسنا للعمل يعتمد على نظام الإيمان والقيم التي نؤمن بها. ومقر هذا الإيمان وهذه

القيم في العقل الباطن، تؤثر في سلوكنا دون أن نعي ذلك.

كلمة (الإيمان) و (الاعتقاد)، نعني بهما شيئا واحدا هنا. كما أنه لابد من الإشارة إلى نوعين من الإيمان والاعتقاد: الأول هو الإيمان الديني، كالإيمان بالله والرسل واليوم الآخر، والغيب. والثاني هو الإيمان الحياتي، وهو إيمان الشخص بأن يستطيع أن يقوم بفعل شيء أو لا يستطيع فعله، وهذا النوع من الإيمان هو أقرب ما يكون في مفهومه إلى الثقة بالنفس. فأنت تؤمن بأنك تستطيع رفع ثقل مقداره كيلو غرام واحد، ولكنك غير مؤمن بأنك تستطيع رفع طن مثلا. أو أنك مؤمن بأنك تستطيع أن تتعلم اللغة الألمانية، وربما لا تؤمن بأنك تستطيع أن تعلم اللغة الصينية. والمريض في حالة البلاسيبو يؤمن بأن ذلك الدواء يشفيه. كل هذه الأنواع من الإيمان أو المعتقدات ندعوها بالإيمان أو المعتقدات الحياتية. وسنرى أن هذه المعتقدات الحياتية يمكن تغييرها. وفي الحقيقة فإنَّ كثيرا من هذه المعتقدات الحياتية تحد من إدراكنا للعالم، وإننا يمكن أن نوسع من حدود هذا الإدراك إذا استطعنا تغييرها.

عندما ترى صندوقا قديما ملقى في القمامة فلن تلقي له بالا. ولكن إذا أخبرك أحد أن في هذا الصندوق كنزا ثمينا، واقتنعت بذلك فسيكون تصرفك مختلفا. وقد لا يكون في الصندوق شيء، فذلك ليس مهما، ولكن المهم هو إيمانك، أو اعتقادك بما في الصندوق. إن رؤية الضفادع للأشياء من حولها محدودة فهي لا ترى إلا الأشياء المتحركة، أما إذا كانت هذه الأشياء ساكنة فلا تراها. لذلك تعتاش الضفادع على الحشرات التي تتحرك حولها، وقد تموت الضفدع من الجوع إذا كان ما حولها من حشرات ساكناً لا يتحرك، (لاعتقادها) بأنه لا يوجد شيء حولها!

وللإيمان والاعتقاد مستويات في العقل الباطن أعمقها أرسخها هو المستوىٰ الروحي. ففي هذا المستوىٰ توجد المعتقدات الروحية، وفيه يستقر الإيمان بالغيب. ويوجه هذا المستوىٰ حياتنا ويشكلها. وقد يكون ذلك بوعي منا أو بدون وعي. ويلي ذلك المستوىٰ الانتماء أو الهوية، ويليه مستوىٰ الإيمان والاعتقاد بالأشياء من حولنا كالبلاسيبو، والإيمان والاعتقاد بإمكاناتنا وهو ما اصطلحنا عليه بالإيمان الحياتي. ويمكن تصنيف هذا الإيمان أو الاعتقاد الحياتي إلىٰ أنواع ثلاثة:

* الإيمان بالممكن والمستحيل.
* الإيمان بالقدرة والعجز.
* الإيمان بالسبب والمسبب.

البيئة	
السلوك	
القدرة والمهارات	
القيم والمعتقدات	
الهوية والإنتماء	
الإيمان الروحي	

مستويات الإيمان والاعتقاد والقيم والمعايير

إن هذه المعتقدات تضع حدودا لإدراكنا للعالم، وبالتالي فهي تؤثر في سلوكنا. أي أن سلوكنا ينسجم دائما مع ما نؤمن به أو نعتقده. وإذا تغير إيماننا واعتقادنا فإن سلوكنا سيتغير تبعاً لذلك ﴿ **إِنَّ اللَّهَ لا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ** ﴾ (الرعد: ١١).

وإذا تغير أي مستوىٰ من هذ المستويات (الشكل السابق) فإنه يؤثر فيما فوقه ولا يؤثر فيما تحته. ومن هنا نعلم الأهمية البالغة للمستويات العميقة. والمستوىٰ الأعمق لإيماننا واعتقادنا هو المستوىٰ الروحي. وأي تغيير في هذا المستوىٰ يؤثر تأثيرا شاملا في حياة الإنسان. ولعل خير مثال لدينا هو التغيير الذي أحدثه الدين الإسلامي في حياة العرب، ثم حياة الأمم الأخرىٰ التي استجابت لهذا الدين وآمنت به. وفيما يلي تلخيص للانقلاب الذي أحدثته رسالة النبي العربي ﷺ، لنرىٰ كيف أن المستويات جميعها قد تغيرت. فهوية الإنسان العربي وانتماؤه قد تغيرا. ومعتقداته وقيمه ومعاييره كلها قد تغيرت، وقابلياته وسلوكه قد تغيرا كذلك، فأصبح إنسانا جديدا في كل شيء.

مثال: (من كتاب «ماذا خسر العالم» لأبي الحسن الندوي، بتصرف).

امتاز العرب من بين أمم العالم وشعوبه في العصر الجاهلي بأخلاق ومواهب تفردوا بها كالفصاحة، وقوة البيان، وحب الحرية، والأنفة، والفروسية، والشجاعة، والحماسة في سبيل العقيدة، والصراحة في القول، وجودة الحفظ، وحب المساواة، وقوة الإرادة، والوفاء، والأمانة.

ولكنهم كانوا مشركين. فإلىٰ جانب اعتقادهم بالله كانوا يعتقدون بوسطاء يعبدونهم ليقربوهم إلىٰ الله زلفىٰ. واختلطت الأمور لديهم، فانغمسوا في الوثنية وعبادة الأصنام. فكان لكل قبيلة، أو ناحية، أو مدينة صنم خاص. ومن لم يقدر منهم علىٰ بناء صنم نصب حجرا ثم طاف حوله كطوافه بالبيت

وسموها الأنصاب. فكانوا يعبدون الحجر، فإذا وجدوا حجرا هو خير منه القوه وأخذوا الآخر. وكان للعرب آلهة شتى من الملائكة والجن والكواكب. فكانت بنو مليح من خزاعة يعبدون الجن، وكانت حمير تعبد الشمس، وكنانة القمر، وتميم الدبران، ولخم وجذام المشتري، وطيء سهيلا، وقيس الشعرى، وأسد عطاردا.

وقد أفرزت تلك المعتقدات أنواعا من السلوك. فكان شرب الخمر واسع الشيوع شديد الرسوخ فيهم، وكان القمار من مفاخر الحياة الجاهلية، وما كان عدم المشاركة في مجلس القمار عارا، وكانوا يتعاطون الربا. ولم يكن الزنى نادرا، وكان من العادات أن يتخذ الرجل الخليلات، وكانوا يكرهون إماءهم على الزنى، وكانت المرأة في المجتمع الجاهلي عرضة غبن وحيف، تؤكل حقوقها وتبتز أموالها، وتحرم إرثها، وتعضل بعد الطلاق، أو وفاة الزوج من أن تنكح زوجا ترضاه، وتورث كما يورث المتاع أو الدابة. وكانوا يكرهون البنات. وبلغت كراهيتهم للبنات إلى حد الوأد. وكانت العصبية القبلية والدموية شديدة جامحة، وكان في المجتمع العربي طبقات وبيوت ترى لنفسها فضلا على غيرها، وامتيازا. وكان النفوذ والمناصب العليا متوارثا، يتوارثه الأبناء عن الآباء، وكانت طبقات مسخرة وطبقات سوقة وعوام. وكانت الحرب والغزو من طبيعة العرب وسجاياهم حتى صارت الحرب مسلاة لهم وملهاة.

وأحيانا على بكر أخينا إذا ما لم نجد إلا أخانا

فكانت الحرب بين بكر وتغلب ابني وائل التي استمرت أربعين سنة لسبب تافه، ثكلت فيها الأمهات ويتم فيها الأولاد. وكذلك داحس والغبراء فما كان سببها إلا أن داحسا فرس قيس بن زهير كان سابقا في رهان بين قيس بن زهير

وحذيفة بن بدر فعارضه أسدي بإيعاز من حذيفة فلطم وجهه وشغله، ففاتته الخيل، وتلا ذلك قتل ثم أخذ بالثأر ونصر القبائل لأبنائها، وأسر ونزح للقبائل، وقتل في ذلك ألوف من الناس.

وحملت العيشة البدوية وقلة أسباب الحياة، والطمع والجشع، والأحقاد، والاستهانة بحياة الإنسان على الفتك والسلب والنهب، حتى كانت أرض الجزيرة ليس فيها أمن وأمان، ولا يدري الإنسان متى يغتال وأين ينهب. وبالجملة لم تكن على ظهر الأرض أمة صالحة المزاج، ولا مجتمع قائم على أساس الأخلاق والفضيلة ولا حكومة مؤسسة على أساس العدل والرحمة، ولا قيادة مبنية على العلم والحكمة، ولا دين صحيح مأثور عن الأنبياء.

حتى بعث محمدﷺ، فدعا الناس إلى الإيمان بالله وحده، ورفض الأوثان، والكفر بالطاغوت بكل معاني الكلمة، ودعاهم إلى الإيمان برسالته، والإيمان بالآخرة، فقامت قيامة الجاهلية ودافعت عن تراثها دفاعها الأخير، وقاتلت في سبيل الاحتفاظ به قتال المستميت. وثبت النبي ﷺ ثبوت الراسيات، لا يثنيه أذى، ولا يلويه كيد، ولا يلتفت إلى إغراء، يقول لعمه: **«يا عم لو وضعت الشمس في يميني والقمر في يساري ما تركت هذا الأمر حتى يظهره الله أو أهلك في طلبه»**. فكان من نتيجة ذلك أن حدث أغرب انقلاب في تاريخ البشر. وكان هذا الانقلاب في نفوس المسلمين غريبا في كل شيء: كان غريبا في سرعته، وكان غريبا في عمقه، وكان غريبا في سعته وشموله، فإذا آمن أحد بالله وشهد أن لا إله إلا الله انقلبت حياته ظهراً لبطن، تغلغل الإيمان في أحشائه وتسرب إلى جميع عروقه ومشاعره، وجرى منه مجرى الروح والدم. وكان هذا الإيمان أقوى وازع عرفه تاريخ الأخلاق وعلم النفس عن الزلات الخلقية والسقطات البشرية، حتى إذا جمحت السورة البهيمية في حين من الأحيان

وسقط الإنسان سقطة، وكان ذلك حيث لا تراقبه عين ولا تتناوله يد القانون تحول هذا الإيمان نفسا لوامة عنيفة ووخزا لاذعا للضمير وخيالا مروعا، لا يرتاح معه صاحبه حتى يعترف بذنبه أمام القانون، ويعرض نفسه للعقوبة الشديدة ويتحملها مطمئنا مرتاحا تفادياً من سخط الله وعقوبة الآخرة.

وكان هذا الإيمان حارسا لأمانة الإنسان وعفافه وكرامته، يملك نفسه أمام المطامع والشهوات الجارفة وفي الخلوة والوحدة حيث لا يراها أحد. ورفع هذا الإيمان رأسهم عاليا وأقام صفحة عنقهم فلن تحنى لغير الله أبدا. لا لملك جبار ولا لحبر من الأحبار ولا لرئيس ديني ولا دنيوي. وملأ قلوبهم وعيونهم بكبرياء الله تعالى وعظمته، فهانت وجوه الخلق وزخارف الدنيا ومظاهر العظمة والفخفخة. وقد بعث الإيمان بالآخرة في قلوب المسلمين شجاعة خارقة للعادة وحنينا غريباً إلى الجنة واستهانة نادرة بالحياة. واقتلعﷺ جذور الجاهلية وجراثيمها، وحسم مادتها، وسد كل نافذة من نوافذها، وحرم حمية الجاهلية وقيد ذلك التناصر الذي جرت الجاهلية العربية على إطلاقه. وأصبحت الطبقات والأجناس في المجتمع الإسلامي متعاونة متعاضدة لا يبغي بعضها على بعض.

وهكذا تحولت هذه المواد الخام المبعثرة التي استهانت بقيمتها الأمم المجاورة وسخرت منها البلاد المجاورة، إلى كتلة بشرية لم يشهد التاريخ البشري أحسن منها اتزانا، ولا أكثر منها عدلا. وكان هذا الانقلاب العظيم يحدث على أثر قبول الإسلام من غير تأن ولا تأخير. كل ذلك لأن التغيير كان في أعمق أعماق الإنسان فكان يغير كل شيء في حياته.

القيم والمعايير

القيم والمعايير هي صنف من المعتقدات. القيم Values هي المبادئ والمقاييس التي نعتبرها هامة لنا ولغيرنا، ونطالب بتحقيقها، كالصدق، والأمانة، والعفة، والمفردات الأخلاقية الأخرىٰ. أما المعايير Criteria فهي تلك المدركات التي نحكم بأنها هامة من وجهة النظر الشخصية، كنوع السيارة التي نشتريها، والمسكن الذي نسكن فيه، والملابس التي نلبسها. كذلك فإن هناك من يهتم بالناس، ومن يهتم بالجو، أو الأخبار السياسية، أو الوظيفة، أو غير ذلك، فكل هذه معايير.

نحن نبني قيمنا ومعاييرنا من خبراتنا وتجاربنا، ومن انتمائنا للمجتمع الذي نعيش فيه، ومن الثقافة التي تسود حياتنا. كما نستمد هذه القيم من الأسرة، والأبوين، والأقارب، والأصدقاء، والمعلمين، والمربين، ووسائل الإعلام، والتوجيه. وتستقر هذه القيم والمعايير جميعها في العقل الباطن كما ذكرنا.

كذلك تعتمد القيم علىٰ المعتقدات، فالصدق ليس قيمة أخلاقية فقط ولكنه واجب ديني كذلك. إلا أن هذه القيم والمعايير تختلف باختلاف الأشخاص. ولو كان لجميع الناس قيم ومعايير واحدة لهان الأمر. ولكن الحال ليس كذلك فلكل إنسان خارطة، أو سلم يرتب عليه قيمه ومعاييره. ومن المفيد التعرف علىٰ هذه القيم وأهمية كل منها. ومن ناحية أخرىٰ يكون من المفيد معرفة تحقق هذه القيم أي أن هناك ثلاثة جوانب تتعلق بالقيم والمعايير هي:

استنباط القيم	أي معرفتها
سلم القيم	أي ترتيبها حسب أهميتها
البينة علىٰ تحققها	أي مقياس تحققها من عدمه

استنباط القيم

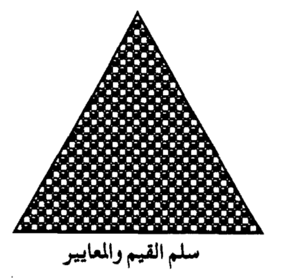
خذ ورقة وقلما واكتب عشرا من القيم التي تؤمن بها: الإخلاص، التضحية، الاحترام، الصدق، المال، النصيحة، صلة القربى، الأمانة... الخ. خذ واحدة من هذه القيم واكتب ما يندرج تحتها من قيم أخرى تتعلق بها. ماذا يعني الاحترام بالنسبة لك؟ إفشاء السلام، مناداتك باسم معين أو لقب معين، طريقة الكلام، إرسال بطاقة في العيد، التغاضي عن أخطائك، تقديم الهدية لك، زيارتك... الخ. والآن اكتب تحت كل واحدة من هذه القيم ما يندرج تحتها أو يرتبط بها من قيم فرعية. وهكذا حتى تستكمل شجرة القيم التي تؤمن بها. ويمكنك فعل ذلك مع المعايير كذلك.

هذا فيما يتعلق بقيمك ومعاييرك أنت. أما ما يتعلق بالآخرين، فيمكنك استنباط قيمهم عن طريق ملاحظة سلوكهم، وكلامهم، وعن طريق توجيه أسئلة معينة لهم. إن معرفة نظام القيم للآخر تجعل من اليسير عليك التعامل معه. وقد تعمد إلى مجاراته في بعض قيمه بغرض قيادته إلى ما تريد كإتمام صفقة بيع، أو التوصل إلى اتفاق معه، أو إقناعه بفكرة تريد إقناعه بها. وكثيرا ما نقوم بعملية المجاراة مع الآخرين بشكل تلقائي، وخاصة مع الأفراد الذين لم نعرفهم من قبل وندعو الأمر بأنه (مجاملة). أما إلى أي حد نذهب في هذه المجاملة فيعتمد على عدة عوامل وظروف، منها طبيعة الشخص المجامِل (بكسر الميم)، والشخص المجامَل (بفتح الميم)، والظروف المحيطة.

سلم القيم

عند تعرفك على القيم، يكون لديك عدد من القيم الأساسية، وتحت كل

واحدة من هذه القيم عدد آخر من القيم الثانوية، وتحت كل واحدة من هذه الأخيرة عدد من القيم الفرعية. . . وهكذا. وإذا أخذت أي مجموعة من هذه القيم فبإمكانك ترتيبها حسب أهميتها. لنأخذ مجموعة القيم التي ذكرناها قبل قليل وهي: الإخلاص، التضحية، الاحترام، الصدق، المال، النصيحة، صلة القربى، الأمانة. حاول ترتيبها حسب الأهمية. هل تتوقع أن شخصا آخر سيتفق معك على الترتيب نفسه؟ افعل الشيء نفسه لمجموعات القيم الثانوية، والتي دونها. ستحصل في النهاية على هرم أو سلم لقيمك تكون في أعلاه القيم ذات الأهمية الكبرى تليها الأقل أهمية ثم الأقل. . . وهكذا.



سلم القيم والمعايير

إن مواقع هذه القيم ليست ثابتة، فهي تتغير باستمرار صعودا ونزولا. ويؤدي تغييرها إلى تغيير حدود الإدراك للعالم، وتغيير السلوك. ويمكنك أن تتأكد من ذلك إذا استطعت أن تكتب سلم القيم لك الآن وتحتفظ به، ثم تكتبه من جديد بعد سنة أو عدة سنوات ثم تقارن ذلك بما احتفظت به. ستجد أن هناك تقديم وتأخير، أو حذف وإضافة فيما تؤمن به من قيم ومعايير.

استراتيجية الاعتقاد

استراتيجية الاعتقاد هي الطرق التي نتمسك بها باعتقاد معين ونحافظ عليه. وليست هذه الاستراتيجية إلا سلسلة متعاقبة من الأنماط الصورية والسمعية والحسية. ويتم هذا التعاقب غالبا في العقل الباطن أو اللاشعور. وبهذه الاستراتيجيات نقرر ما إذا كنا نؤمن بأمر ما، أو لا نؤمن به. كيف تعرف أنك تؤمن بقضية معينة أو لا تؤمن بها؟ هل تؤمن بأنك قادر على أن تصوم لمدة أربع وعشرين ساعة؟ قد يكون جوابك نعم. فكيف عرفت أنه نعم ؟ ربما توصلت إلى هذه القناعة، أو هذا الاعتقاد، بعد أن تصورت نفسك صائما عن الطعام والشراب (نمط صوري)، وتخيلت الشعور بالجوع (نمط حسي)، وأنك يمكن أن تتحمل ذلك الإحساس لمدة أربع وعشرين ساعة. ومعنى ذلك أن هناك سلسلة من الأنماط الصورية والحسية تعاقبت في ذهنك حتى توصلت إلى هذا الإيمان أو الاعتقاد.

فكر في إيمانك بقدرتك على الصيام لمدة يوم واحد. كيف ترى ذلك الإيمان في نفسك ؟ سوف تجد له صورة، ومعها إحساس. ليس مهماً محتوى هذه الصورة إنما المهم هو أنك تستطيع أن تدرك إيمانك هذا عن طريق هذه الصورة. وسوف تجد لهذه الصورة نميطات معينة: حجم، شدة إضاءة، ألوان، . . . الخ. لتكن هذه الصورة (أ). الآن فكر في أمر لا تؤمن به أو لا تعتقده (مثلا أن تطير بدون وسيلة). ماذا ترى ؟ ما هي صفات الصورة؟ وما هي نميطاتها؟ لتكن هذه الصورة هي الصورة (ب). قارن بين الصورتين (أ) و (ب). ضعهما أمامك. ما هو موقع كل منهما ؟ أيهما في الوسط وأيهما إلى اليمين أو اليسار، أو إلى الأسفل أو الأعلى ؟

المعتقدات الحياتية كالمشاعر يمكن استنباطها، ويمكن تغييرها كذلك، لأن

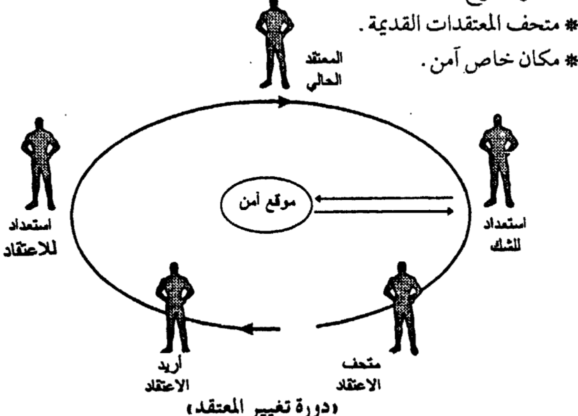
هناك معتقدات كثيرة تقيدنا فلا نستطيع فعل شيء ليس لأنه لا يمكن فعله، ولكن لأننا (نعتقد) أننا لا يمكن أن نفعله. وندعو هذا النوع من المعتقدات «المعتقدات المعوقة»، لأنها تعوقنا عن أن نفعل أشياء كثيرة.

إن حياتك التي تحياها بحلوها ومرها هي تعبير صادق عما تراه في نفسك، وما تؤمن به وتعتقده من قدراتها وإمكاناتها. وإذا كانت لديك مشكلات في حياتك، أيا كان نوع هذه المشكلات، فإنك سوف تجد نسخا منها مطبوعة في نفسك، وإذا كنت تشتكي من مرض فستجد صورة لذلك المرض معشعشة في نفسك أي أن عقلك الباطن سيكون مطبوعا بختم يحمل اسم ذلك المرض، وسيتصرف عقلك الباطن تبعا لذلك فيوجه أجهزة جسمك لجعل ذلك المرض حقيقة محسوسة تشعر بها، وتعاني منها. وإذا وجدت في نفسك خوفا من التحدث أمام الناس، أو خوفا من الكلام أمام الجمهور، مثلا، فإن هذه المعلومة سوف تطبع في عقلك الباطن فيقوم بالتصرف على هذا الأساس. إذ يقوم بالتحكم في عضلاتك، وفي أوتارك الصوتية، وفي نبضات قلبك، وفي دورتك الدموية، فيجعلها جميعا منسجمة مع ما تعتقده وتؤمن به، وهو أنك لا تستطيع الكلام أمام الناس. ولكن ماذا لو استطعت، بطريقة من الطرق، أن تزيل من نفسك ذلك الخوف وتقضي عليه وتستأصله؟ ما سيحدث هو أن عقلك الباطن سيستلم معلومات جديدة تقول بأنك غير خائف من الكلام أمام الناس، وسيقوم تبعا لذلك في تنظيم أجهزتك الفسيولوجية من عضلات، ونبضات للقلب، ودورة دموية، بطريقة تجعلها منسجمة مع ما هو موجود في نفسك. وحيث إن ما هو موجود في نفسك ينطوي على الشجاعة، والطمأنينة، ورباطة الجأش، والجرأة، فإن أجهزة جسمك ستعمل لتحقيق هذه الحالة النفسية فلا يزداد نبض القلب، ولا تتوتر العضلات، ولا يرتفع ضغط الدم، وستخرج الكلمات من فمك واضحة قوية مؤثرة كأي خطيب ناجح، أو متكلم جيد.

تغيير المعتقدات المعوقة

هل يمكن تغيير هذه المعتقدات المعوقة واستبدالها بمعتقدات جديدة؟ الجواب نعم. وإحدىٰ الوسائل لتحقيق ذلك هي الهندسة النفسية. توجد أكثر من عشر طرق لتغيير المعتقدات (المعوقة). إحدىٰ الطرق المهمة هي طريقة «دورة تغيير المعتقد». تتألف الدورة من ستة مواقع (انظر الشكل)، ينتقل فيها الشخص من موقع إلىٰ آخر، مع إجراء عملية إرساء في كل موقع. هذه المواقع هي:

* المعتقد المطلوب.
* الأمر مفتوح للاعتقاد.
* المعتقد الحالي.
* الأمر مفتوح للشك.
* متحف المعتقدات القديمة.
* مكان خاص آمن.



«دورة تغيير المعتقد»

تتلخص الطريقة في الخطوات التالية:

اختر أحد المعتقدات المعوقة التي تريد تغييرها. حدد المعتقد الجديد الذي تريد أن تعتقده. تأكد من أن هذا المعتقد هو معتقدك أنت وليس أحدا غيرك، وأن هناك إمكانا للاعتقاد به. أحضر ست ورقات بحجم أوراق الكتابة. واكتب على كل ورقة منها واحدة من العبارات التالية: المعتقد المطلوب - الأمر مفتوح للاعتقاد - المعتقد الحالي - الأمر مفتوح للشك - متحف المعتقدات القديمة - مكان آمن. ضع الأوراق في دائرة كما في الشكل.

١ - قف في موقع (أريد الاعتقاد) وفكر في المعتقد الجديد الذي تريده. أمسك هذا المعتقد الجديد في ذهنك وانتقل إلى موقع (استعداد للاعتقاد). استشعر كيف يكون الحال عندما يكون الأمر مفتوحا للاعتقاد الجديد.

٢ - عندما تكون جاهزاً انتقل إلى موقع (المعتقد الحالي) مركزا على المعتقد الجديد الذي في ذهنك.

٣ - إذا كان هناك صراع، أو حضور للمعتقد المعوق الحالي، استشعره وانتقل إلى موقع (الأمر مفتوح للشك).

٤ - للتحقق من التأثيرات الناتجة من المعتقد الجديد، اترك المعتقد القديم في موقع (مفتوح للشك)، وانتقل إلى الموقع (الآمن)، مؤكدا القصد الإيجابي لكلا المعتقدين، ولأي معتقد آخر. يمكنك هنا إجراء أي تعديلات، أو مراجعة للمعتقد الجديد. كذلك يمكنك إبقاء أي جزء من المعتقد القديم إلى جانب المعتقد الجديد.

٥ - عد إلى موقع (مفتوح للشك) الذي تركت فيه المعتقد القديم حاملا المعتقد

الجديد والتعديلات من الموقع الآمن، انقل المعتقد القديم إلى (متحف المعتقدات القديمة).

٦ - انتقل إلى موقع (المعتقد الحالي) مركزاً على المعتقد الجديد الذي تريده، ومستشعرا أي مشاعر للثقة به، وأي معلومات جديدة أتت معه.

٧ - انتقل إلى (الموقع الآمن) بمعتقدك الجديد، واختبر أي تعديلات، أو تحسينات تراها للمستقبل. ثم أعد العملية مكررا ذلك عدة مرات.

مستويات التغيير

هناك عدد من مستويات التغيير (أو التأثير على) الإنسان، أو النظام، أو المؤسسة، أو المجتمع، تدعى المستويات المنطقية Logical Levels، وهي:

١ - مستوى البيئة: أين ومتى يكون هذا التغيير؟ في أي مكان وزمان يكون التغيير، حيث إن للمكان والزمان تأثيرا، سلبيا أو إيجابيا، على عملية التغيير.

٢ - مستوى السلوك: ما هو التغيير المطلوب؟ ما الذي يجب فعله، في ذلك الزمان وذلك المكان، لكي يتم التغيير.

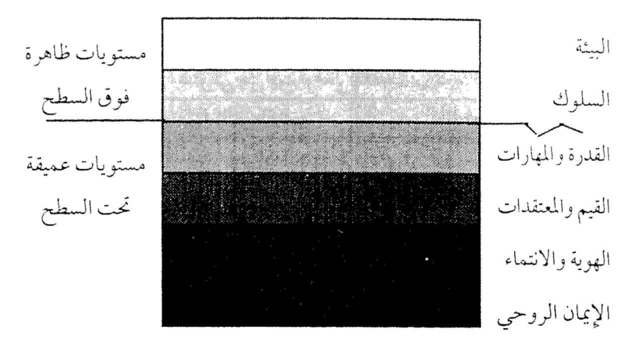
٣ - مستوى القدرة والمهارة: كيف يحصل التغيير؟ كيفية استعمال القدرات والمهارات لإحداث التغيير.

٤ - مستوى المعتقدات والقيم: لماذا يراد التغيير؟ وهو أمر يتعلق بمعتقدات الإنسان وقيمه، لتبرير عملية التغيير.

٥ - مستوى الهوية: من الذي سيحصل له التغيير، وما هو دوره؟

٦ ـ المستوىٰ الروحي: وأخيرا من له علاقة بهذا التغيير، علىٰ مستوىٰ العالم أو الكون؟

هذه المستويات المنطقية موازية لمستويات الإيمان والاعتقاد



كما ذكرنا سابقا فإن أي تغير يحصل في مستوىٰ معين سيؤثر علىٰ ما فوقه من مستويات، ولا يؤثر علىٰ ما تحته.

اكتشف هذه المستويات العالم الأنثروبولوجي غريغوري باتيسون عام ١٩٧٢م. ويوضح الجدول التالي ملخصا لهذه المستويات مرتبة من الأكثر أهمية إلىٰ الأقل أهمية:

علاقتي بالكون	ارتباطي الروحي	الغاية والرؤية الشاملة
من أنـا	هويتي وانتمائي	الدور والمهمة
ماذا أؤمن به	قيمي ومعتقداتي	الحوافز والمبررات
كيف أفعل	قدراتي ومهاراتي	الإدراك والاتجاه
ماذا أفعل	سلوكي من قول وفعل	أفعال وردود أفعال
أين ومتى	البيئة التي أنا فيها	الفرص المتاحة والمعوقات

خط الزمن

ما هو الزمن؟، أو كيف ندرك الزمن؟ في الفيزياء، يعتبر الزمن بعدا رابعاً في الفضاء الكوني (الفضاء المكاني له ثلاثة أبعاد). عندما يتحرك جسم تتغير أبعاده المكانية الثلاثة، ويتغير بعده الزمني كذلك. وفي النظرية النسبية الخاصة يتباطأ الزمن أو ينكمش كلما زادت سرعة الجسم، حتى إذا ما وصلت سرعته إلى سرعة الضوء (٣٠٠٠٠٠ كيلو متر في الثانية) يتوقف الزمن! هناك تجارب في فيزياء الدقائق تثبت هذا. فإذا أرادت الفتاة الشابة أن تحافظ على شبابها فما عليها إلا أن تنطلق بسرعة الضوء فيبقى عمرها ثابتا لا يزيد، وتبقى على شبابها لا تؤثر عليه السنون والأعوام، لأنه ليس هناك سنون وأعوام.

لاشك أننا ندرك الزمن عن طريق إدراكنا للماضي والحاضر والمستقبل. ولكن يبقى السؤال: كيف نرى الماضي والحاضر والمستقبل؟ هل تذكر عندما استيقظت من النوم يوم أمس ؟ هل تذكر عندما استيقظت من النوم قبل أسبوع؟ ما الفرق بين الحادثتين؟ هل أن واحدة منهما (أقرب) إليك من الأخرى؟ لاحظ أن (الأقرب) هو مفهوم مكاني يقاس بالأمتار. هل يعني هذا أن الزمن مرتبط

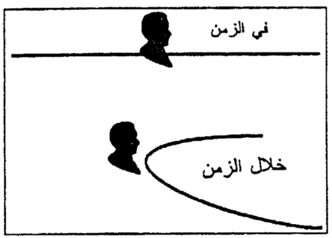
بالمكان في ذهنك؟ وماذا عن المستقبل، غدا وبعد أسبوع وبعد شهر وبعد سنة وبعد عشر سنوات؟ ماذا تشكل هذه النقاط؟ خطاً مثلا؟ خط يمتد من الماضي إلى المستقبل ويمر بالحاضر. ما هو اتجاه هذا الخط؟ هل هو من اليمين إلى اليسار، أم من اليسار إلى اليمين؟ من الخلف إلى الأمام، أم من الأمام إلى الخلف؟ من الأعلى إلى الأسفل، أم من الأسفل إلى الأعلى؟ هل هو خط مستقيم أم منحنٍ، وما مقدار انحنائه؟

تخيل حادثة استيقاظك من النوم قبل يوم، قبل أسبوع، قبل شهر، قبل سنة، قبل خمس سنوات، وقبل عشر سنوات. . . وتخيل حادثة الاستيقاظ في المستقبل للفترات نفسها. إن الخط الذي يصل بين هذه الصور في الماضي، والحاضر، والمستقبل هي ما ندعوه بـ «خط الزمن» Timeline.

ما هو الفرق بين صورة استيقاظك قبل يوم وقبل أسبوع؟ هل همَا متباينتان في الحجم، في شدة الإضاءة، في اللون؟ وفي المستقبل كذلك. كيف ترى الفروق بين الصور؟

هناك من الناس من ينظر دائما إلى الماضي، ولا يعبأ بالحاضر والمستقبل إلا قليلا. وهناك من ينظر إلى المستقبل دائما ولا يهتم بالحاضر والماضي، وهناك من يهتم بالحاضر فقط ولا يلتفت إلى الماضي، ولا إلى المستقبل. نقول فلان مشدود إلى الماضي دائما. أو لننس الماضي ولننظر إلى المستقبل، أو علينا بالحاضر فلا يسعنا إضاعة الوقت في أشياء مضت، ولا في أشياء لم تقع بعد. كذلك هناك من يتذكر الماضي والحاضر والمستقبل في ذهنه في آن واحد. ما هو الفرق بين المواعيد الشرقية والمواعيد الغربية؟ نقول في المشرق: سوف آتي بعد الظهر. بعد الظهر يمتد من الظهر حتى المغرب، أربع ساعات. وفي أوربا يكون

الموعد بالدقائق. لماذا هذا الفرق في التعامل مع الزمن ؟ الفرق هو أن غالبية الشرقيين يفكرون (في الزمن) In Time ، وغالبية الغربيين يفكرون (خلال الزمن) Through Time.



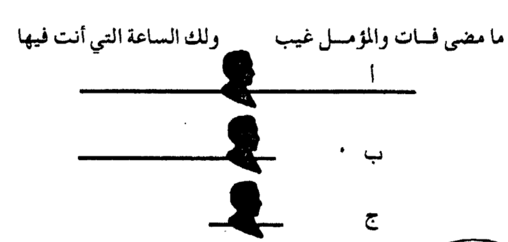
في الزمن، وخلال الزمن

لكل شخص إدراكه الخاص للزمن أي لكل شخص خط زمن خاصا به.

البعض له خط زمن مستقيم يمتد من الخلف (الماضي) إلى الأمام (المستقبل).

البعض له خط زمن قصير من ناحية الخلف (الماضي)، أو من ناحية الأمام (المستقبل)، أو قصير من الجهتين، فهو مهتم بالحاضر فقط، وكأن لسان حاله يقول:

ما مضى فات والمؤمل غيب ولك الساعة التي أنت فيها



لكل شخص خط زمن خاص به

أ - يهتم بالماضي والمستقبل.

ب - يهتم بالماضي أكثر من اهتمامه بالمستقبل.

ج - يهتم بالحاضر ولا يهتم بالماضي أو المستقبل.

خذ مثلا خط الزمن في الشكل (ب). إن الشخص هنا يرتبط بالماضي، ويعيش في الحاضر، ولكنه لا يفكر بالمستقبل، أو لا يخطط له، ربما لأنه مقتنع أنه لا مستقبل له فلا حاجة إذن للاهتمام به والتخطيط له، إنما يعيش يومه فقط، ويجتر الماضي بحلوه ومره. في الحقيقة أن الخط (ب) هو خط الزمن لامرأة فقدت أمها وهي في الثانية عشرة من عمرها. فكانت كارثة لها واسودت الدنيا في عينيها. وتحطم (مستقبلها) فهي لا ترى فيه شيئا. ولكنها دائما تنظر إلى ما حدث في الماضي، وكيف حصل لها ما حصل. وهي لم تفكر بأن تنسى الماضي وتبني لها مستقبلا. بكلمة أخرى إن هذه الفتاة (وهي امرأة الآن) استقر في ذهنها أنه ليس هناك بصيص من أمل لها في المستقبل. فهي لا ترى فيه نورا أو ضياء. ماذا نقول لهذه المرأة وهي في مقتبل عمرها؟

نقول لها: إن باستطاعتها أن تضع (قيمها)، التي تؤمن بها، في مستقبلها. هي تؤمن بأنها امرأة طيبة يحترمها الآخرون ويحبونها، وأنها فرد صالح في المجتمع، وأنها تجيد كذا وكذا، وأنها... الخ. نطلب منها أن تضع هذه القيم على الجهة اليمنى من خط الزمن، أي في المستقبل. هنا سوف تتغير نظرتها إلى المستقبل. لأن المستقبل يحتوي الآن على قيم وأشياء ثمينة تعتز بها، فيزداد اعتزازها بالمستقبل، وثقتها به. وبالتالي يزداد أملها، وينشرح صدرها،

وتتخلص من تلك الكآبة، أو الضيق الذي كانت تشعر به كلما نظرت إلى المستقبل.

تصميم المستقبل

إن لكل شخص خطًا زمنيًا خاصًا به. وقد وجد أنه من السهل تغيير خط الزمن للشخص. كأن نعكس اتجاهه، أو زاويته، أو طوله. كذلك يمكن إضاءة أي جزء من خط الزمن، أو إضافة الألوان الزاهية إليه. فالجزء الذي يمثل المستقبل يمكن إغناؤه بالصور الجميلة، والضوء. ولكن كما قلنا يجب الحذر من القيام بهذه التجارب بدون خبرة ومعرفة.

باستخدام خط الزمن يمكن تغيير الماضي، أو تغيير المستقبل بما يقتضيه الحال. فإذا كان الشخص يفتقر إلى التخطيط، ليس له هدف واضح في حياته، ولا يعرف إلى أين يسير، ولا يجد في نفسه حافزا للعمل للغد، فمن الأفضل لهذا الشخص أن يغير مستقبله على خط الزمن. أما إذا كان الشخص مرتبطا بالماضي متعلقا به، يتذكر أيامه الخوالي، أو أنه يكرر أخطاء الماضي. . . فمن الأفضل له أن يغير ماضيه. وكما قلنا فإنه يسع كل واحد أن يغير خط زمنه، وأن يزيد فيه، أو ينقص منه ما يشاء. بكلمة أخرى، يسع كل واحد أن يصمم خط الزمن الذي يريده.

اللغـة والكلام

إن الكـلام لفي الفـؤاد وإنمـا ... جعل اللسان على الفؤاد دليلا

قال الإمام الغزالي في «المستصفىٰ في أصوله الفقه»: «إن الشيء له في الوجود أربع رتب ـ حقيقة في نفسه، وثبوب مثاله في الذهن ويعبر عنه بالعلم التصوري. الثالث تأليف أصوات بحروف تدل عليه وهي العبارة الدالة علىٰ المثال الذي في النفس، الرابع تأليف رقوم تدرك بحاسة البصر دالة علىٰ اللفظ وهي الكتابة».



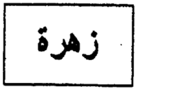
(١) حقيقة في نفسه
(المعلوم)



(٢) مثال في الذهن
(العلم)



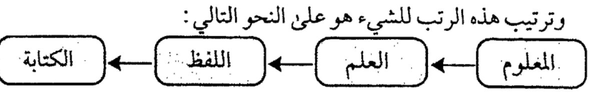
(٣) أصوات بحروف تدل عليه تدل عليه
(اللفظ)



(٤) رقوم تدرك بحاسة البصر
(الكتابة)

مراتب الشيء في الوجود

وترتيب هذه الرتب للشيء هو على النحو التالي:



فإذا قلت لك إني رأيت زهرة، فإن المعلومات تصل إليك بعد مرورها بمرحلتين: مرحلة نشوء العلم بالزهرة في ذهني، ثم مرحلة تعبيري عن الزهرة بلفظ «الزهرة». وفي كل مرحلة من المرحلتين يفقد قسم من المعلومات المتعلقة بالزهرة. فعندما أرى الزهرة وينشأ لها مثال في ذهني، فإن هذا المثال لا يعبر تعبيراً دقيقاً عن حقيقة الزهرة التي رأيتها. وأحد الأسباب الرئيسة لذلك النقصف في المعلومات هي الحواس كما ذكرنا في الفصل الثاني. فما هو لون الزهرة؟ قد تكون حمراء. ولكن أي لون أحمر هو ؟ ما هي درجة الحمرة؟ وما هي درجة نقائها وتشبعها (راجع المزيد عن الألوان في الملحق الخاص بالحواس)؟ ثم ما هو حجم الزهرة، ووزنها، وأبعادها الحقيقية؟ وكم ورقة ملونة فيها؟ وما هو وزن وحجم وأبعاد كل ورقة ؟ . . . وهكذا يمكن أن نمضي في معرفة حقيقة الزهرة إلى الحد الذي ندركها فيها إدراكاً تاما. وقد يستغرق وصف هذه الزهرة بهذا الشكل الدقيق عدة صفحات! ولكننا لا نفعل ذلك. ربما لأن الأمر غير ضروري لمعرفة هذه التفاصيل الدقيقة. وبالتالي فإن حقيقة هذه الزهرة في ذهني قد تكون ٥٠٪ من حقيقتها في نفسها.

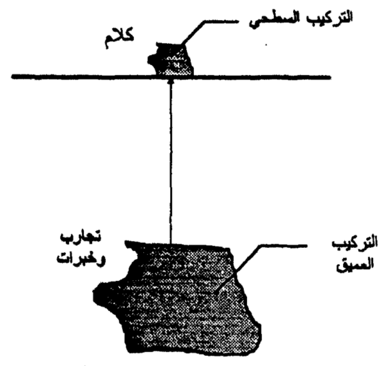
والآن عندما أقول لك «زهرة» وتسمعها مني فإنك تنشئ علما في ذهنك من اللفظ الذي سمعته ليس إلا، ذلك أنك لم تر الزهرة بنفسك. إن المعلومات التي في ذهنك الآن عن الزهرة هي أقل من المعلومات التي في ذهني، لأنني رأيتها على أي حال، بينما لم ترها أنت وإنما سمعت لفظة معبرة عنها فحسب.

لنفرض أن المعلومات التي في ذهنك عن الزهرة هي ٥٠٪ من المعلومات التي في ذهني. ويعني هذا أن ما في ذهنك عن الزهرة الحقيقية هو ٢٥٪ فقط (٥٠٪ من ٥٠٪). لاشك أن هذه النسب افتراضية، ولكن المهم هنا هو بيان النقص الكبير في المعلومات الذي ينتج عن محدودية الحواس ومحدودية اللغة التي نستعملها للتعبير عن الحقائق.

التركيب العميق والتركيب السطحي

وإذا كانت الأشياء المحسوسة من حولنا لا تحتاج إلى كثير من الدقة والعناء لفهمها واستيعابها، نظرا لوضوحها النسبي، فإن هناك فيما نتداوله من اللغة أمورا ليست بهذا الوضوح. فالفعل يتضمن حدثا وقع في زمن معين، (الفعل=حدث + زمن). أي أن للفعل بعداً ثانيا هو الزمن. لذلك يحتاج إدراك الأفعال إلى مزيد من المعلومات المتعلقة بالزمن. ولكن الأمر يزداد صعوبة عندما نحاول إدراك «الأفكار». فما هي السعادة؟ إذا كان للزهرة لون وحجم ووزن، فما هو لون السعادة، وما هو وزنها وحجمها؟ إن «السعادة» فكرة. عندما قلت لك «رأيت زهرة» وصلك ٢٥٪ من المعلومات عن الزهرة. ولكن عندما أقول لك «إنني أهدف إلى السعادة» فماذا تتوقع أن تكون نسبة المعلومات التي في ذهنك عن حقيقة «السعادة» التي أريدها؟ من الصعب الإجابة على هذا السؤال. بل من الصعب علي وأنا أريد السعادة، أن أتصورها، أو أدركها بشكل محدد دقيق. لاشك أن للسعادة مفهوماً معيناً مستقراً في ذهني أحس به بطريقة معينة (صورية، أو سمعية، أو حسية، أو مزيج من هذه الثلاثة)، وأعبر عنه بلفظ «السعادة». ولكن هل أن هذا اللفظ يعبر تماما عما في نفسي؟ الجواب: لا. إذن لـ «السعادة» في نفسي تركيبان متباينان: تركيب يستقر في أعماق نفسي أحس

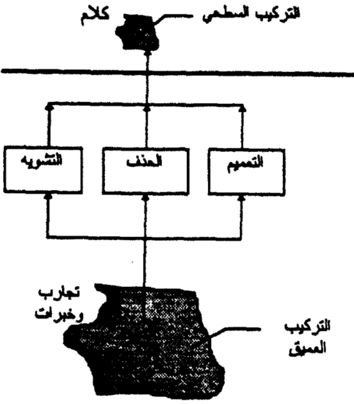
به ، ندعوه «التركيب العميق» Deep Structure ، وتركيب آخر يتمثل في لفظ «السعادة» الذي تفوهت به للتعبير عما أعنيه أو أريده ، وهو ما ندعوه «التركيب السطحي» Surface Structure .



التركيب العميق والتركيب السطحي

التركيب العميق هو الأكثر كمالاً وشمولا لإدراكنا للعالم ، أما التركيب السطحي فهو جزء من التركيب العميق نحاول أن نعبر به عنه حينما نتكلم أو نكتب . نلاحظ من الشكل أعلاه أن التركيب السطحي يشبه التركيب العميق في شكله ولكنه أصغر منه حجما ، أو مساحة . إن التركيب السطحي هو الذي يمثل درجة إدراكنا للعالم الحقيقي .

للأفكار إذن تركيب عميق وتركيب سطحي . وعندما نحاول التعبير عن أفكارنا في حياتنا اليومية ، فإننا نستعمل التركيب السطحي . وهذا التركيب السطحي ينطوي على حذف ، وتشويه ، وتعميم ، للتركيب العميق .



لكنك عندما تسمع كلمة «السعادة» مني يمكنك أن تحصل على مزيد من المعلومات مني عما أعنيه إذا طلبت مزيدا من الإيضاح، عن طريق الأسئلة مثلا، ويعني هذا أنه بالإمكان زيادة المساحة للتركيب السطحي، أو بعبارة أخرى توسيع حدود الإدراك لهذه الفكرة. ومن هنا كانت الحاجة إلى البلاغة بعلومها الثلاثة: المعاني، والبيان، والبديع. كذلك فإن أعمال الأدباء، والشعراء، والفنانين ما هي إلا محاولة لزيادة حجم التركيب السطحي للأفكار، فيعمدون إلى زيادة الوصف وجودة العرض، مستخدمين براعتهم وقدراتهم الإبداعية.

اللغة العليا

يمكننا كذلك أن نزيد من إدراكنا للعالم عن طريق تحري الدقة في استعمال اللغة. ويسمى هذا النموذج للاستعمال اللغوي نموذج «اللغة العليا» Meta

Model وبقدر ما يتعلق الأمر باللغة العربية، فإننا نجد تفصيلاً لهذه اللغة العليا في علم أصول الفقه، وعلوم البلاغة. لذلك استهللنا هذا الفصل بعبارات مقتبسة عن كتاب «المستصفىٰ» للإمام الغزالي، وهو من الكتب المعتبرة في علم الأصول. ويرجع اهتمام أصول الفقه باللغة العليا إلىٰ الحاجة لفهم القرآن الكريم، المصدر الأساس للتشريع الإسلامي، بمعرفة دلالات الألفاظ، والتركيبات اللغوية، والأساليب البيانية فيه. وفيما يلي تلخيص للموضوعات التي يتناولها أصول الفقه فيما يتعلق باللغة. ويمكن للقارئ ـ إن أراد ـ أن يرجع إلىٰ كتب الأصول لمزيد من التفصيل

أنواع أسماء الألفاظ

أسماء الألفاظ أربعة أنواع هي:

المشترك: وهو اللفظ الموضوع لكل واحد من معنيين فأكثر. مثاله العين.

المتواطئ: هو اللفظ الموضوع لمعنىٰ كلي مستوف حاله كـ «الرجل».

المتباين: هو اللفظ الموضوع لمعنىٰ كلي مختلف في حاله إما بالكثرة، أو القلة كـ «النور» بالنسبة إلىٰ السراج والشمس.

المترادف: هي الألفاظ الكثيرة لمعنىٰ واحد كالأسد والهزبر والليث للحيوان المفترس.

وضع الألفاظ واستعمالها وحملها

وضع الألفاظ: وهو نوعان:

الوضع اللغوي: هو جعل اللفظ دليلاً علىٰ المعنىٰ كتسمية الولد «زيد».

وضع المنقولات: هو غلبة استعمال اللفظ في المعنىٰ حتىٰ يصير أشهر فيه من غيره.

وهي ثلاثة أنواع:

ـ الوضع الشرعي، كالصلاة.

ـ الوضع العرفي العام، كالدابة.

ـ الوضع العرفي الخاص، كالجوهر.

استعمال الألفاظ: وهو على نوعين:

ـ الحقيقة: هو إطلاق اللفظ وإرادة مسماه بالحكم.

ـ المجاز: هو إطلاق اللفظ على غير مسماه لعلاقة بينهما كقولك «رأيت أسداً» يعني الحيوان المفترس (حقيقة)، والرجل الشجاع (مجازا).

حمل الألفاظ: وهو اعتقاد السماع مراد المتكلم من لفظه، أو ما اشتمل على مراده.

ـ المراد: كاعتقاد المالكي أن القرء هو الطهر، واعتقاد الحنفي أن القرء هو الحيض.

ـ المشتمل: نحو حمل الشافعي اللفظ المشترك (كالعين) على جملة معانيه عند تجرده من القرائن.

دلالة اللفظ

دلالة اللفظ هي فهم السامع من كلام المتكلم لكمال المسمى، أو جزء المسمى، أو لازم المسمى.

ـ ففهم السامع لكمال المسمى هو دلالة المطابقة.

ـ وفهمه لجزء المسمى هو دلالة التضمن.

ـ وفهمه للازم المسمى هو دلالة الالتزام (اللازم له في الذهن).

الحقائق

الحقائق إما تكون:

ـ متلازمة في الخارج وفي الذهن، كالسرير والارتفاع، أو

ـ غير متلازمة في الخارج وفي الذهن، كزيد والسرير، أو

ـ متلازمة في الخارج فقط، كالسرير والمكان، أو

ـ متلازمة في الذهن فقط، كقولنا زيد نجار

أسماء الألفاظ

المرتجل: هو اللفظ الموضوع لمعنىٰ لم يسبق بوضع آخر كـ(جعفر) للنهر الصغير.

العلم: هو اللفظ الموضوع لجزئي كـ(زيد وبغداد).

المضمر: هو اللفظ المحتاج في تفسيره إلىٰ لفظ منفصل عنه إذا كان غالبا، أو قرينة تكلم، أو خطاب.

المبين: هو ما أفاد معناه إما بسبب الوضع، أو بضميمة بيانٍ إليه.

العام: هو الموضوع لمعنىٰ كلي بقيد تتبعه في محاله نحو (المؤمنين).

المطلق: هو اللفظ الموضوع لمعنىٰ كلي نحو (رجل).

المقيد: هو اللفظ الذي أضيف إلىٰ مسماه معنىٰ زائد عليه نحو (رجل صالح).

الحقيقي والمجاز

الحقيقي: هو استعمال اللفظ فيما وضع له في العرف الذي وقع فيه التخاطب وهي أربعة: لغوية، وشرعية، وعرفية عامة، وعرفية خاصة.

المجاز: هو اللفظ المستعمل في غير ما وضع له في العرف الذي وقع به التخاطب لعلاقة بينهما. وهو أربعة مجازات:

لغوي: كاستعمال الأسد في الرجل الشجاع.

شرعي: كاستعمال لفظ الصلاة في الدعاء.

عرفي عام: كاستعمال لفظ الدابة في مطلق ما دب.

عرفي خاص: كاستعمال لفظ الجوهر في النفيس.

معاني الحروف

الواو	لمطلق الجمع دون الترتيب في الزمان.
الفاء	للتعقيب والترتيب والتسبب.
ثم	للتراخي.
حتى وإلى	للغاية
في	للظرفية والسببية.
اللام	للتمليك، والاختصاص، والاستحقاق، والتعليل، والتأكيد والقسم.
الباء	للإلصاق، والاستعانة، والتعليل، والتبعيض.
أو وأمًّا	للتخيير، أو للإباحة، أو للشك، أو للإبهام.
إن	للشرط. وكذلك من، ما، أي، متى، أين، إذ.
لو	تدل على انتفاء الشيء لانتفاء غيره.
لولا	تدل على انتفاء الشيء لوجود غيره.
بل	لإبطال الحكم عن الأول وإيجابه للثاني.

تعارض مقتضيات الألفاظ

يحمل اللفظ على الحقيقة دون المجاز، والعموم دون الخصوص، والإفراد دون الاشتراك، والاستقلال دون الإضمار، والإطلاق دون التقييد، والتأصيل دون الزيادة، والترتيب دون التقديم والتأخير، والتأسيس دون التأكيد، والبقاء دون النسخ، والشرعي دون العقلي، والعرفي دون اللغوي، إلا أن يدل دليل على خلاف ذلك.

أدوات العموم

وهي: كل، جميع، من، ما، المعرف باللام جمعا ومفردا، الذي والتي وتثنيتهما وجمعهما، أي، متى في الزمان، أين وحيث في المكان، اسم الجنس إذا أضيف، النكرة في سياق النفي.

اللغة العربية

تتألف اللغة، أي لغة، من الألفاظ وهي أصوات بحروف تدل على المعلوم، والكتابة وهي رقوم، أو رموز تدرك بحاسة البصر تدل على المعلوم كذلك. وكلا الشقين، الألفاظ والكتابة، موضوعان بالاختيار. وهما يختلفان من أمة إلى أمة، ومن عصر إلى عصر. في العالم اليوم مئات من اللغات. ولكل لغة خواص وقواعد وأساليب تختلف عن اللغات الأخرى. كما أن اللغة تتطور. وكان أول من اخترع الكتابة هم السومريون في بداية الألف الثالثة قبل الميلاد، في بلاد ما بين النهرين (العراق). ومرت الكتابة بثلاث مراحل من التطور:

١ ـ الطور الصوري: أي التعبير عن الشيء برسم صورته.

٢ ـ الطور الرمزي: أي استنباط معان جانبية من صورة الأصل، كاستخدام العلامة الدالة على الشمس للتعبير عن معانٍ مشتقة منها مثل (لامع، ساطع، مشرق. . .) وبالمثل للتعبير عن كلمة (يوم) لأن شروق الشمس وغروبها يمثلان يوما. . .

٣ ـ الطور الصوتي: وفيه استخدمت العلامة ليس من أجل معناها الصوري أو الرمزي وإنما من أجل صوتها فقط (أي لفظها). وبهذه الوسيلة أمكن كتابة أسماء الأعلام والأشياء على هيئة مقاطع صوتية.

وهناك اليوم لغات متطورة وأخرى بدائية. واللغة العربية من أرفع اللغات وأغناها. فقد وصلتنا على خير نظام، وأبدع ترتيب، وأكمل ذوق، ففيها من دلالات العمل الذهني، والجهد الفني، والذوق المحكم، ما لا نظير له. وقد شرفها الله تعالى بإنزال القرآن بها، فأصبح مرجعا لها، ومصدرا لقواعدها وبلاغتها وأساليبها. وهي ميزة لم تتوفر لأي لغة أخرى.

اللغة العليا والتخاطب

يمكن أن نزيد من فهمنا للعالم باستخدام اللغة لبيان اللغة ذاتها. أي فهم ما يقوله الناس بشكل دقيق لتلافي العيوب الثلاثة التي أشرنا إليها سابقا وهي: الحذف، والتشويه، والتعميم، وفيما يلي تفصيل لهذه العيوب:

الحذف

١ ـ المبني للمجهول

نقول: «قُتِل (بضم القاف وكسر التاء) الرجل». . . من القاتل؟

٢ ـ حذف المفعول به من جملة فيها الفعل متعديا

«قَتَل (بفتح القاف والتاء) الرجل» . . . من المقتول ؟

٣ ـ الأسماء الموصولة وأسماء الإشارة

سلمت على ذلك الرجل . . . من هو ؟

الذي أحضر البضاعة . . . من هو ؟

٤ ـ الضمائر

قابلته يوم أمس . . . قابلت من ؟

التشويه

١ ـ الأفعال غير المحددة

إنه يؤذيني . . . ما هو نوع الأذى؟

٢ ـ المصدر

مثل: احترام، ضرورة، نظام . . . الخ وهي مفاهيم، أو أفكار لا تدركها الحواس الخمس.

فمثلاً (احترام) . . . . من يحترم من ؟ وكيف؟ هذا التجريد يؤدي إلى حذف معان كثيرة. ويمكن الحصول على معلومات أكثر إذا استعملنا الفعل بدل المصدر وألحقنا به الفاعل والمفعول به والصفة والظرف إذا اقتضى الأمر، فنقول: كان زيد يحترم عَمْراً عندما حدثه يوم أمس.

٣ ـ المقارنة والتفضيل

عندما نقول: إن هذا الشيء أفضل (أحسن، أكبر، أصغر . . .) . . . فهو أفضل من ماذا ؟

كذلك: إن هذا الشيء سيئ (جيد، شديد، كثير . .) . . بأي مقياس؟

٤ ـ الأحكام

نقول: من الواضح. . . أو من البين. . . واضح وبين لمن ؟

٥ ـ الضرورة

كاستعمالنا يجب ولا يجب. . . ينبغي ولا ينبغي. . . يلزم ولا يلزم.

يجب علينا أن نفعل كذا. . . ماذا يحصل لو لم نفعل ؟ وماذا يحصل لو فعلنا؟

٦ ـ الإمكان

أقدر ولا أقدر. . . أتمكن ولا أتمكن. . أريد ولا أريد. . . مستحيل أو ممكن.

هذه الصيغ تضع حدودا. يقول: لا أقدر أن أفعل كذا. . . ماذا يحصل لو قدرت ؟

ما الذي يمنعك من أن تفعل كذا ؟ أو ما الذي يجعلك غيرَ قادر على فعل كذا؟

٧ ـ صيغ المبالغة

لن يحصلَ هذا الأمر أبدا. . . ما أدراك أنه لن يحصل ولو مرة واحدة؟

إنه يشكو دائما. . . كيف عرفت أنه يشكو دائما؟

التعميم

١ ـ أدوات التعميم والحصر في اللغة العربية، وهي نحو عشرين أداة.

في بعض الحالات يكون هناك تعميم من دون أداة. أي أن الأداة تكون محذوفة.

مثال ذلك :

أظن أن التلفزيون مضيعة للوقت . . هل هناك حالة كان فيها التلفزيون نافعا؟

الأفلام الجديدة سيئة . . . هل هناك فلم جيد ؟

الطعام الهندي لا يؤكل . . . هل هناك وجبة هندية شهية ؟

٢ ـ الشرط

يقول : أنت لا تزورني إذن أنت (أو لأنك) غاضب عليَّ . . . كيف يمكن لهذا أن يعني هذا ؟

أنت لم تراسلني إذن أنت لا تهتم بي . . . كيف عرفت أن عدم مراسلتي لك يعني عدم الاهتمام بك ؟

٣ ـ الافتراضات والمقولات

لماذا ، هل ، لا ، عندما ، إذا ، هل تعلم . . .

لماذا لم تسأل عني ؟ . . . ما الذي جعلك تظن أني لا أسأل عنك؟

هل تنام في هذه الغرفة؟ . . . ما الذي دعاك تظن بأني سأنام ؟

لماذا لم تزرني ثانية ؟ . . . (لم تكن زياراتك كافية)

سأبذل جهدا أكبر في إنجاز العمل . . . (العمل صعب)

٤ ـ السبب والنتيجة

أنا سعيد لأنك قرأت الكتاب . . . كيف أنّ قراءتي للكتاب جعلتك سعيداً؟

أريد مساعدتك لكني متعب . . . (لا أريد مساعدتك) .

٥ـ قراءة الأفكار

أحمد غير مرتاح . . . كيف عرفت ذلك ؟

إنه حزين . . . كيف عرفت ذلك ؟

لو كنت تحبني لزرتني . . . كيف تعلم أني لا أحبك ؟

يجب أن تعلم أنني لن آتي . . . كيف أعلم؟

إن استدراك هذا الحذف ، أو التشويه ، أو التعميم يفيدنا في أمور ثلاثة :

* الحصول على مزيد من المعلومات .

* توسيع الحدود .

* تغيير المعاني .

فاستدراك المعلومات المتعلقة بالمبني للمجهول ، والنكرات ، وأسماء الإشارة ، والأسماء الموصولة ، والضمائر ، يؤدي إلى مزيد من المعلومات لدينا . وكذلك الأمر عند تحويل المصدر إلى الفعل مع إلحاق الفاعل والمفعول به ، يؤدي إلى زيادة إيضاح وبيان .

أما التساؤل عن الضرورة ، كوجوب الشيء ، أو لزومه ؛ والتساؤل عن المقدرة والإمكان ، وصيغ المبالغة ، فإنها تؤدي إلى توسيع الحدود .

ومن القواعد المهمة في اللغة العربية أن النكرة إذا وقعت في سياق النفي ، أو النهي ، أو الشرط ، أو الاستفهام ، دلت على العموم . ولكل من النفي والنهي والشرط والاستفهام أدوات ، وبعض هذه الأدوات حروف ، وبعضها أسماء وبعضها أفعال . ومن أدوات النفي من الحروف : لم ولما ولن وما ولا ولات وإن .

وأدوات الشرط من الحروف : إن وإذ ما ولو ولولا ولوما وأما . وأدوات الشرط من الأسماء : إذا وكلما ومن وما ومهما ومتى أيان وأين وأنى وحيثما وكيفما وأي .

إلا أنه تجب الإشارة إلى أن الحذف قد يكون مقصودا ، إذ إن ذلك من أساليب البلاغة المعتبرة في اللغة العربية . فحذف المسند إليه قد يكون للأختصار ، أو التخيل إن في تركه تعويلاً على شهادة العقل ، وفي ذكره تعويلا على شهادة اللفظ ، وإما لاختيار تنبيه السامع له عند القرينة ، وإما الإبهام أن في تركه تطهيرا له عن لسانك ، أو تطهيراً للسانك عنه ، وإما ليكون لك سبيل إلى الإنكار إن مست إليه حاجة ، وإما لأن الخبر لا يصلح إلا له ، وإما لاعتبار آخر مناسب يهدي إليه العقل السليم والطبع المستقيم . ولكن قيام القرينة شرط في الجميع .

ومن أمثلة حذف المسند إليه قوله تعالى : ﴿ **صُمٌّ بُكْمٌ عُمْيٌ** ﴾ (البقرة : ١٨) . وقول الشاعر :

قال لي كيف أنت قلت عليل ... سهر دائم وحزن طويل

أما ذكر المسند إليه فإما لأنه الأصل ولا مقتضى للحذف ، وإما للاحتياط لضعف التعويل على القرينة ، وإما للتنبيه على غباوة السامع ، وإما لزيادة الإيضاح والتقرير ، وإما لإظهار تعظيمه أو إهانته ، وإما للتبرك بذكره ، وإما لبسط الكلام حيث الإصغاء مطلوب كقوله تعالى حكاية عن موسى ﴿ **هِيَ عَصَايَ أَتَوَكَّأُ عَلَيْهَا** ﴾ (طه : ١٨) فزاد على الجواب .

كذلك فإن التعميم قد يكون مقصوداً . كما أن للعموم في اللغة العربية صيغا موضوعة له وهي : أسماء الشرط والاستفهام والمواصلات ، والجموع المعرفة تعريف الجنس ، والنكرة المنفية والمفرد المحلى بأل ، ولفظ كل وجميع

ونحوها. وهناك تراكيب أيضا تدل على العموم، ومن ذلك حذف المفعول كما في قوله تعالى: ﴿ وَاللَّهُ يَدْعُو إِلَىٰ دَارِ السَّلَامِ ﴾ (يونس: ٢٥) أي يدعو عباده، فحذف المفعول دل على العموم مع قصد الاختصار. ومن التراكيب التي تدل على العموم الإضافة، كما في قوله تعالى: ﴿ حُرِّمَتْ عَلَيْكُمْ أُمَّهَاتُكُمْ وَبَنَاتُكُمْ ﴾(النساء: ٢٣) فيه إضافة (أمهات) إلى الضمير، هذه الإضافة جعلت معنى الآية عاما، فشمل التحريم كل أم انتسبت إليها وإن علت، وكذلك كل بنت وإن نزلت.

وكذلك بناء الفعل على معرف، كقوله تعالى: ﴿ وَحُشِرَ لِسُلَيْمَانَ جُنُودُهُ مِنَ الْجِنِّ ﴾ (النمل: ١٧)، فإنه لا يخفى على من له ذوق أنه لو جيء في ذلك بالفعل غير مبني على الاسم لوجد اللفظ قد نبا عن المعنى والمعنى قد زال عن الحال. وكذا إذا كان الفعل منفيا كقولك: أنت لا تكذب فإنه أشد لنفي الكذب عنه من قولك: لا تكذب، أو من قولك: لا تكذب أنت، لتأكيد المحكوم عليه لا الحكم. فإن بني الفعل على منكر أفاد ذلك تخصيص الجنس، أو الواحد بالفعل، كقولك: رجل جاءني. أي لا امرأة، أو لا رجلان.

والقول في ترك المسند فلنحو ما سبق في المسند إليه من تخيل العدول إلى أقوى الدليلين، ومن اختيار تنبيه السامع عند قيام القرينة، ومن الاختصار كقول الشاعر:

نحن بما عندنا وأنت بما عندك راض والرأي مختلف

أي ونحن بما عندنا راضون. أو كقوله تعالى: ﴿ أَفَمَن زُيِّنَ لَهُ سُوءُ عَمَلِهِ فَرَآهُ حَسَنًا ﴾ (فاطر: ٨) أي كمن لم يزين له سوء عمله.

هذه تنبيهات إلى أن الحذف والتعميم ليسا دائما ينتقصان من المعنى. ولا يسعنا بسط الأمر فيهما هنا، إنما قصدنا الإشارة فقط. ويمكن للقارئ أن يجد تفصيل ذلك في كتب البلاغة، وخاصة في علم المعاني. وما يعنينا هنا هو ما يحصل في كلامنا اليومي المعتاد من حذف أو تشويه، أو تعميم، مما ينقص من إدراكنا لما في نفس القائل، وكيف أن هذا النقص يمكن استدراكه بطلب الإيضاح والبيان للحصول على مزيد معلومات. أو التساؤل عن صلاحية الافتراضات، أو جدواها، تلك التي يضعها صاحب القول، أو التساؤل عن معان مغايرة.

الدقة

ذكرنا أن هناك عيوباً ثلاثة في كلامنا وتخاطبنا وهي: الحذف، والتشويه، والتعميم. كما ذكرنا الأسئلة التي يجب توجيهها لتلافي كل عيب من هذه العيوب واستدراك النقص في لغة المتكلم للوصول إلى تحديد دقيق لما يريده من كلامه، أي تحري الدقة Precision. إلا أن مواجهة المقابل بسيل كبير من الأسئلة هو مظنة التذكر والتضايق من جانبه، كما أنه قد يكون مضيعة للوقت خاصة إذا كان اللقاء هاما والوقت محدودا، أو كان لقاءً للتفاوض يتطلب دقة عالية ضمن الوقت المتاح. إننا نحتاج هنا إلى طريقة بسيطة وفعالة لتلافي العيوب اللغوية التي لا يشعر بها المتكلم. تلك العيوب التي تؤثر تأثيرا كبيرا في معرفة مقاصد المتكلم وأغراضه. وفيما يلي نموذج بسيط وفعال يسهل تذكره واستعماله، وفي الوقت نفسه يفي بالغرض. وهو نموذج «الأصابع الخمسة».

الأصابع الذهبية:

يتضمن نموذج الأصابع الخمسة خمسة أنواع من الأسئلة. كل نوع يرتبط بإصبع من الأصابع الخمسة كالتالي:

الإبهام	يتعلق بصيغ التفضيل
السبابة	تتعلق بالأسماء
الوسطى	تتعلق بالأفعال
الخنصر	يتعلق بصيغ الضرورة والإمكان
البنصر	يتعلق بالتعميم

ويمكن أن ندعو هذه الأصابع بـ «الأصابع الذهبية» نظرا للقيمة الكبيرة التي تمنحنا إياها في تحسين عملية الاتصال وفهم كلام المقابل فهماً دقيقاً .



الأصابع الذهبية (اليسرى) ... أصابع التمييز

ولكي تتقن استعمال الأصابع الذهبية للوصول إلى التعبير الدقيق كلاماً واستماعاً، لإفهام الآخرين ما تريده وفهم ما يريده الآخرون، يمكنك اتباع الطريقة التالية :

ضع كفك الأيسر، مفردا أصابعك، على ورقة وخطط بالقلم شكل كفك على الورق تخطيطا بسيطا . كرر العملية مع كفك الأيمن على ورقة أخرى . الآن اكتب على الرسم الأول (الكف الأيسر) الكلمات الخمس التالية :

اسم

فعل

ضرورة

تعميم

تفضيل

كما هو موضح في الشكل السابق. ثم اكتب على الرسم الثاني (الكف الأيمن) الأسئلة الخمسة التالية كما في الشكل الذي يلي:

من ، أي ، ما ؟

كيف ؟

ماذا ... لو ؟

كل ؟

من ماذا ؟



الأسئلة على الأصابع الذهبية (اليمنى) ... أصابع الاستجابة

والآن ضع كفك الأيسر على رسمه وحرك إصبع السبابة مكرراً في الوقت نفسه كلمة اسم. . اسم. . اسم بصوت مسموع متخيلا أن كلمة اسم مكتوبة على إصبعك وليس على الورق. أي أن الحواس الثلاث تشترك في إرساء أو ربط (الاسم) بالإصبع السبابة لليد اليسرى. فحركة الإصبع هي (الإحساس)، والنطق بكلمة (اسم) هو السمع، وتصور كلمة(اسم) مكتوبا على الإصبع هو الصورة.

الآن ضع اليد اليمنى على رسمها وكرر السؤال مع تحريك السبابة: ماهو، من، أي ؟ ـ وهي أسئلة تحديد الاسم ـ متخيلا هذه الأسئلة مكتوبة على إصبع السبابة اليمنى.

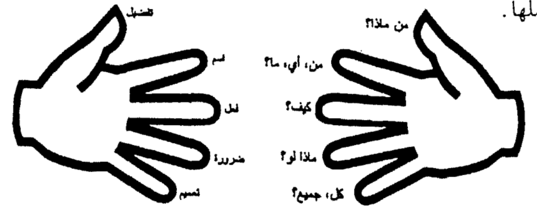
لديك الآن السبابتان اليمنى واليسرى. السبابة اليسرى تستعملها لتوجيه السؤال الذي يتعلق بتحديد الاسم. والآن عندما تسمع زميلك في العمل يقول لك: «أريد منك التقرير» يتحرك إصبع السبابة الأيسر مذكرا إياك بتوجيه السؤال المناسب لتحديد «التقرير» المطلوب، فتبادر إلى السؤال: أي تقرير؟ فيوضح لك الزميل أي تقرير يريد. فإن لم تفعل ذلك فهناك ثلاثة احتمالات: الأول أن تعطيه التقرير الذي يريده، والثاني أن تعطيه تقريراً آخر، والاحتمال الثالث أن ترجع إليه ثانية لمعرفة أي تقرير يريد بعد أن قلت له نعم. أما عندما تستخدم الأصابع الذهبية فسوف تحدد في الحال ما هو التقرير المطلوب.

انتقل إلى إصبع (الوسطى) الخاص بالأفعال وكرر العملية ذاتها التي أجريتها مع السبابة ولكن الكلمة في هذه الحالةهي (فعل). والاستجابة المقابلة في الوسطى اليمنى هي السؤال: كيف ؟

يقول لك السكرتير: سيأتي الضيف من الفندق. فتتحرك الوسطى اليسرى (يأتي) ثم الوسطى اليمنى (كيف؟) أي كيف يأتي مشيا على الأقدام، أم بالتاكسي، أم ترسل له سيارة ؟

بعد فترة من التدريب على الأصابع الخمسة لليد اليسرى (أصابع التمييز)، والأصابع الخمسة لليد اليمنى (أصابع الاستجابة) تنمو لديك مَلَكة (بفتح الميم واللام) تجعلك تستفسر عن الأسماء، والأفعال، والوجوب،

والتعميم والتفضيل. فيكون تعبيرك دقيقا، ويكون فهمك للآخرين سليما. كما إنك توفر وقتا أثناء الاجتماعات، وتتجنب سوء الفهم والإحراج عندما تكتشف بعد فترة أنك تقصد كذا والمقابل يقصد أمرا آخر. يمكنك أن تتذكر كم من الأخطاء وسوء الفهم يحصل كل يوم مع الزملاء والأصدقاء وأرباب العمل، وفي البيع والشراء. . . وقد لا يترتب على هذه الأخطاء ضرر يذكر في غالب الأحيان، ولكن هناك أحيان أخرى يكلف الخطأ فيها حياة الإنسان، بل حياة أمة بكاملها.



عندما تسمع	تـذكـر	اطرح السؤال
تفضيل	الإبهـام	من ماذا
اسم	السبابة	من ؟ . . . . أي؟ . . . ما ؟
فعـل	الوسطى	كيف ؟
ضرورة	الخنصر	ماذا ؟ . . . لو ؟
تعميـم	البنصر	كل ؟ جميع ؟

البلاغة والتخاطب

«إن من البيان لسحرا» حديث شريف

إذا أردت أن تخبر صديقاً عن حادثة شاهدتها، أو أردت أن تناقش معه مشروعاً مشتركاً، فيمكنك أن تفعل ذلك بإحدىٰ ثلاث طرق: الأولىٰ أن تكتب له رسالة تصف فيها الحدث أو المشروع. الثانية أن تتصل به بالتلفون لتخبره عن ذلك. والطريقة الثالثة أن تلتقي به وتحدثه وجها لوجه عما تريد.







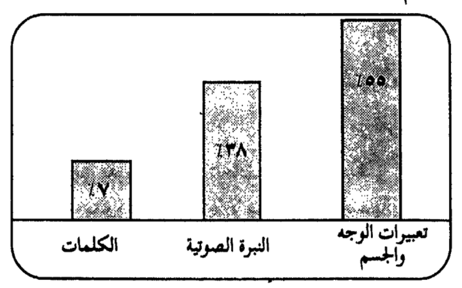
وإذا أعوز اللسان بيان — فعلى العين بسط تلك المعاني

فتراها تجول بين جفون — تتمنى لو أنها شفتان

ثلاث طرق للاتصال

ما الفرق بين هذه الطرق الثلاث ؟

الطريقة الأولى (الرسالة) تصف فيها ما تريده عن طريق الكلمات فقط. الطريقة الثانية (التلفون) تبين فيها ما تريده عن طريق الكلمات إضافة إلى النبرة الصوتية التي ستعطي الوصف أكثر حيوية وتجعل صديقك أقرب إلى فهم المطلوب. أما الطريقة الثالثة (المقابلة وجها لوجه) ففيها الكلمات، والنبرة الصوتية، وحركات يديك وعينيك، وتعبيرات وجهك وجسمك كلها. وسيكون الوصف في هذه الحالة أكثر دقة وتعبيرا، وأقرب إلى الحقيقة. أي تشترك في عملية التخاطب ثلاثة عناصر: الكلمات، والنبرة الصوتية، وتعبيرات الجسم. وقد تدهش إذا علمت أن دور كل عنصر من هذه العناصر الثلاثة في إيصال المعلومات هو: ٧٪ للكلمات، **٣٨٪** للنبرة الصوتية، **٥٥٪** لتعبيرات الجسم.



المركبات الثلاث للتخاطب

هذه النسب أثبتها فريق من الباحثين البريطانيين ونشرت سنة ١٩٧٠م

كم مرة حدث أن رأيت أحد أفراد عائلتك، أو أحد أصدقائك، فتبادر إلى سؤاله قبل أن يتكلم: ماذا يحزنك؟ ما الذي يضايقك؟ أو لماذا أنت خائف؟ هل خاصمت أحداً؟ أو لابد أن خبراً ساراً وصلك ؟ أو أنك موافق، أو غير موافق، أو متردد، أو . . . وربما كانت العين أكثر تعبيرا من الكلمات نفسها عما يضمره الإنسان . . . قال حيص بيص الشاعر العراقي:

العين تبدي الذي في القلب صاحبها ... من الشناءة أو حب إذا كانا
إن البغيض له عين يصدقها ... لا يستطيع لما في القلب كتمانا
فالعين تنطق والأفواه صامتة ... حتى ترى من صميم القلب تبيانا

وقال صردر:

إن العيون لتبدي في نواظرها ... ما في القلوب من البغضاء والإحن

وقال التعاويذي:

عيناك قد دلتا عيني منك على ... أشياء لولاهما ما كنت رائيها
والعين تعلم من عيني محدثها ... إن كان من حزبها أو من أعاديها

يتحادث الناس بعيونهم كما يتحادثون بألسنتهم على أن حديث النواظر أفصح الحديثين لأنه يدور في لغة عامة لا نحتاج في تعلمها إلى قاموس. وإذا قالت العين قولا وقال اللسان قولا آخر فالصادق هي لا هو، والعمدة على قولها لا على قوله، وقد تجادل امرأً في شأن فينكر عليك رأيك بلسانه وعيناه تعترفان به. وتدل العين على ما سيقوله اللسان من خير أو شر قبل أن يتكلم. وللعرب ألفاظ يعبرون بكل منها عن حال من أحوال العين باختلاف العواطف. فعندهم «الشزر»

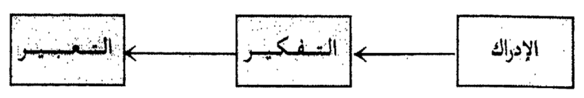
نظر العدو، و«التوضح» نظر المستثبت، و«الإرشاق» النظر بشدة، و«الشفن» نظر المتعجب. ويقولون «حمج» لمن يفتح عينيه للتهديد، و«حدج» لنظر الخوف.

والفم كذلك يعبر عما في النفس. وقد يصمت اللسان، وتعبير الشفاه الساكنة عن الجنان فتثبت ما يكنه الضمير من حب، أو بغض، أو فرح، أو غضب، أو عتب، أو اعتذار. فترد العينان الرسالة والأذنان غافلتان عما دار من حديث. لأن الشفاه تترجم العواطف بلسان لا تفهمه الآذان. فتدل برقتها، أو بروزها، أو غورها، أو استرخائها، أو تراكبها، أو احمرارها، أو بهوتها، على المحبة، أو البغض، أو الفرح، أو الكدر، أو الكبر، أو الوداعة، أو غير ذلك.

وعضلات الوجه معبرة، وكذلك حركة اليدين وهيئة الأصابع والكتفين، والرأس، والجسم كلها تتكلم بلغة غير الكلمات المسموعة. وهي أكثر صدقا من اللفظ. فإذا اجتمعت الإيماءات مع الكلمات، والنبرات، والنغمات الصوتية، اكتملت عملية التعبير.

تطوير المهارة في العلاقات

لإجادة الاتصال نحتاج إلى إجادة ثلاث عمليات هي: الإدراك، والتفكير، والتعبير.



يعتمد الإدراك على الحواس الخمس. إذ الحواس كالأبواب أو النوافذ على العالم الخارجي الحقيقي تجمع المعلومات عنه. فالعين تقوم بجمع الصور،

والأذن تسجل الأصوات، والحس الخارجي يسجل الحرارة والبرودة والخشونة والنعومة. . . والإحساس الداخلي يسجل الألم واللذة والعواطف والمشاعر. والأنف يسجل الروائح، والذوق يسجل الأذواق للأطعمة والمأكولات. ويقوم العقل الواعي بفتح هذه الأبواب وغلقها بطريقة متعاقبة ولكنها مستمرة. ففي الوقت الذي تقرأ فيه هذه السطور لا تكون منتبها إلى الأصواب المحيطة بك أو الروائح التي تصل إلى أنفك، أو الأحاسيس الموجودة كصلابة الكرسي الذي تجلس عليه الآن. لكن عندما ذكرتها لك ربما فتحت تلك الأبواب، أو فتح بعضها للحظات.

أما العقل الباطن فيبقي الأبواب مفتوحة طوال الوقت دون أن نعي ذلك. وبالتالي فهو يسجل معلومات أكثر مما يسجله العقل الواعي، وكأنه نظام حراسة مستمرة لمدة أربع وعشرين ساعة. العقل الواعي يعمل كالمخرج التلفزيوني الذي يشاهد أمامه خمس شاشات تمثل خمس كامرات، ويسمع عدداً من الأصوات فيختار منها ما يريده للتسجيل. فيفتح ويغلق هذه القناة أو تلك. ثم لا يلبث أن يغيرها إلى قناة أخرى وهكذا. أما العقل فيسجل جميع المشاهد باستمرار. لذا فإن ما يختزنه العقل الباطن هو أكثر تعبيراً عن حقيقة العالم الخارجي. والأمر المهم هنا هو أن الإنسان لا يعلم أن عقله الباطن ممتلئ بالمعلومات المفصلة. ولكن العقل الباطن يسعف صاحبه في كثير من الأحيان. فالعقل الباطن هو الذي يحرك يديك ورجليك عندما تسوق سيارتك وأنت تروي قصة لصديق يجلس بجانبك. إنك لا تنظر إلى عصا تغيير السرعة عندما تريد تغييرها، ولكن يدك تنساب إلى رأس العصا دون خطأ فتحرك العصا إلى الوضع المناسب دون أن تفكر في ذلك. وكذلك تضع قدميك على الكابحات (الفرامل) أو عتلة العزل (الكلاج) أو دواسة الوقود.

هل تذكر كم من المرات تكون قد خرجت من البيت إلى العمل، ولديك إحساس أو هاتف داخلي يقول لك بأنك نسيت شيئاً. ثم تكتشف بأنك نسيت ساعتك اليدوية، أو نظاراتك. إنه العقل الباطن يحاول تنبيهك إلى ما نسيته لأنه يختزن معلوماتك تقول بأنك «معتاد» على أن تكون ساعتك في يدك، ونظارتك في جيبك.

غالباً ما يفضل المخرج التلفزيوني، في مثالنا، إحدى قنوات التصوير على غيرها، كأن يفضل الكاميرا رقم ٣. فيتيح لهذه القناة وقتا أطول، وتكرارا أكثر للقطاتها، مما يتيحه لغيرها. ولو جاء مخرج آخر فربما يفضل الكاميرا رقم ١ بدلاً من الكاميرا رقم ٣. كذلك الإدراك الحسي لدى الإنسان يفضل إحدى الحواس على غيرها فيفتح بابها لفترات أطول من الفترات التي يفتحها للأبواب الأخرى. فالزوجة (الصورية) يكون اهتمامها بالملابس وألوانها، وبالتنزه في الحديقة أكثر من اهتمامها بما يقلنه لها صديقاتها، فلا تغتاب كثيراً (!). أما الزوجة (السمعية) فيكون سمعها مرهفا، تتسمع أخبار الناس وتهتم بها، وتميل إلى نقلها. فهي مشغولة بالقيل والقال أكثر من انشغالها بالفساتين والنزهات والتمتع بجمال الطبيعة. والرجل ذو النمط (الحسي) لا يحب الكلام الكثير، كما لا يحب الخروج وزيارة الأصدقاء بل يميل إلى العزلة والتفكير بالهموم والمشاكل، أو التفكير باللذة والألم. وكما ذكرنا سابقا فإن غلبة نمط معين لا يعني أن الأنماط الأخرى معدومة، فلكل إنسان نصيب من كل نمط من هذه الأنماط. وربما غلب على الإنسان نمطان وتقاصر الثالث.

تنمية الإدراك

إن مستوى الأداء الإنساني يعتمد إلى حد كبير على جمع المعلومات من الحواس الثلاث الرئيسة. وبالتالي فإذا أراد الإنسان رفع مستوى أدائه، وزيادة قابليته في التأثير على الآخرين فلابد له من (شحذ) حواسه وجعلها حواسا مرهفة. ورهافة الإحساس يمكن تنميتها بطريقتين:

الأولى هي تنمية الحاسة (المهجورة) أو المغلوبة. فإذا كان نمط تفكيرك (صورياً) فيجب تنمية النمط السمعي والحسي لديك. وإذا كان لك نمطان غالبان (صوري وحسي مثلاً) فتهتم بتنمية النمط الثالث وهو النمط السمعي، إن تقوية النمط (أو الأنماط) الضعيفة يثري المعلومات، ويوسع حدود العالم في ذهنك، ويفتح لك آفاقا جديدة، وخيارات لم تكن تعرفها من قبل.

والطريقة الثانية لتنمية الإدراك هي أن تنمي النمط (أو الأنماط) الغالبة نفسها فتشحذها شحذا، وتزيد قدرتها على أداء مهمتها. يصف بشار بن برد الحرب في قصيدته ومنها هذا البيت الذي يعد من أروع ما قيل في وصف الحرب:

كأن مثار النقع فوق رؤوسنا　　　وأسيافنا ليل تهاوى كواكبه

قاله بشار وهو أعمى أكمه، لم ير الحرب بعينه قط، فشبهها حدسا فأحسن وأجمل، وشبه شيئين بشيئين في بيت واحد. وقد قيل له يوما: ما قال أحد أحسن من هذا التشبيه، فمن أين لك هذا، ولم تر الدنيا قط ولا شيئا منها؟ فقال: إن عدم النظر يقوي ذكاء القلب، ويقطع عنه الشغل بما ينظر إليه من الأشياء، فيتوفر حسه، وتذكو قريحته، ثم أنشد:

عميت جنينا والذكـاء من العمى ... فجئت عجيب الظن للعلم موئلا

وغاض ضياء العين للعلم رافـــدا ... لقلب إذا ما ضيع الناس حصــلا

وشعر كنور الأرض لاءمت بينـــه ... يقول إذا ما أحزن الشعر أسهــلا

ومعروفة رهافة السمع والشعور عند العميان. فجهدهم قد تركز في تنمية حاستي السمع واللمس، حتى إن منهم من يعرف الشخص من وقع أقدامه، أو لمس ملابسه، وكذلك الصم الذين فقدوا حاسة السمع تراهم يفهمون الإشارات وحركة الشفاه وإيماءات الوجه أكثر من ذوي السمع. المهم في هذا كله أن الحواس الثلاث قابلة للشحذ وزيادة رهافتها وحساسيتها. هل رأيت كيف أن أصحاب الحرف يدركون بحواسهم مالا يدركه الآخرون. فميكانيكي السيارة يستطيع في كثير من الأحيان أن يشخص خلل السيارة من سماعه لمحركها. وصائغ الذهب يعرف نوع الذهب وعياره من أول نظرة. وتاجر القماش يعرف نوعه ووزنه من لمسة بسيطة بأصابعه. والعسكري يعرف نوع السلاح الذي أطلق ويعرف اتجاه مصدره وبعده، ومدرب فريق كرة القدم يعرف بسهولة إذا ضعف أو تعب أحد أعضاء فريقه أثناء اللعب. تذكر إذن رهافة الحس لزيادة إدراكك للعالم.

التفكير

الإحساس والإدراك الحسي هي عمليات آنية تقريبا تتم في وقت قصير جدا. أما التفكير فيأخذ وقتا أطول. والتفكير هو عملية (معالجة) للمعلومات. فهناك كم كبير من الصور، والأصوات، والإحساس، من الخارج عن طريق الحواس، ومن الداخل من الذاكرة. التفكير هو عملية تصنيف ومقارنة وتقييم لهذه المعلومات على ضوء نظام الإيمان والاعتقاد والقيم والمعايير الموجودة في

العقل الباطن. وفي عملية التفكير تجري عملية تحليل المعلومات وتنسيقها في سلم الأهمية، ثم ترتيب الأنماط وبالتالي صياغة استراتيجية ينتج عنها تعبير لغوي أو سلوكي، كما تنتج عنها تأثيرات فسيولوجية في العضلات والتنفس، ولون البشرة، وتعبيرات الوجه... الخ. ولكل شخص طريقته الخاصة في إجراء هذه العملية المعقدة التي نسميها التفكير. ومن هذا التعبير اللغوي والسلوكي والفسيولوجي يمكن معرفة استراتيجية التفكير والنظام التمثيلي للشخص. وبالتالي يمكن التعامل معه بطريقة أكثر فاعلية، وأكثر كفاية. إن النشاط الإنساني في نهايته هو تعامل مع الآخرين: بيعا، أو شراءً، أو محاورة، أو تفاوضاً؛ في البيت، أو في المكتب، مع الزوجة والأولاد، أو مع الأصدقاء والأقارب، أو مع رئيس العمل، أو مع المجتمع. فإذا عرف الإنسان كيف يتعامل مع الآخرين بالطريقة الصحيحة المؤثرة، فإنه يمكن أقرب إلى النجاح.

التعبير

إن طريقة التعامل هذه مع الآخرين عن طريق استعمال أمثل للغة والتعبير هي ما ندعوه بـ «الاتصال Communication». والحقيقة أن كلمة (الاتصال) لا تعكس المعنى الحقيقي للكلمة الإنكليزية Communication. فهذه الكلمة تعني فيما تعني فن التخاطب والبيان، وفهم الآخرين فهما عميقا، وإجادة التعبير عن الأفكار والآراء والمطالبة للوصول إلى أقصى ما يمكن الوصول إليه من التأثير. وربما كانت كلمة (التبليغ) أو (البلاغة) أصدق وأوفى في التعبير عن معنى هذه الكلمة وخاصة إذا ما علمنا أن علم البلاغة العربية يشمل ثلاثة علوم: البيان، والمعاني، والبديع. وكل من هذه العلوم الثلاثة يتصل بالمعنى المقصود لكلمة Communication.

البلاغة تقع صفة للكلام، كما في قولنا «خطبة بليغة ورسالة بليغة»، وتقع صفة للمتكلم كقولنا خطيب بليغ، أو كاتب بليغ. وبلاغة الكلام هي مطابقته لمقتضى الحال. والبلاغة صفة راجعة إلى اللفظ باعتبار إفادته المعنى. وبلاغة المتكلم هي ملكة يقتدر بها على تأليف كلام بليغ.

ويتعلق علم المعاني بالإسناد والمسند والمسند إليه، ومتعلقات الفعل، وفصل الجمل وقصرها، والإيجاز والإطناب. ويتعلق علم البيان بالتشبيه والاستعارة والمجاز والكناية. أما علم البديع فيتعلق بتحسين الكلام بعد رعاية تطبيقه على مقتضى الحال ووضوح الدلالة كالجناس والطباق والتضاد والتناسب والائتلاف وما إلى ذلك.

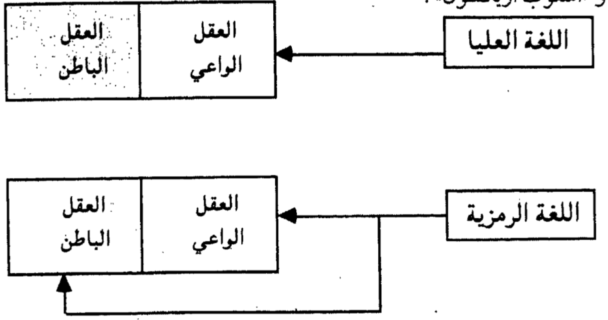
ربما يستثقل القارئ الخوض في علوم البلاغة، وهو ليس ما قصدنا إليه. إنما قصدنا إلى أن مصطلح (البلاغة) هو أقرب وأنسب من غيره لترجمة Communication. كذلك لابد من التأكيد على أن (البلاغة) هي غير (علم البلاغة). وفي الحقيقة لم يكن العرب في الجاهلية وصدر الإسلام يعرفون علم البلاغة، ولكنهم كانوا بلغاء. كذلك فإن البلاغة لا تعني الفصاحة بل لا تتضمن الفصاحة بالضرورة. ويمكن أن يكون الإنسان بليغا بلهجته العامية التي يتحدث فيها في يومه وليلته.

إلا أن هناك ناحية أخرى يجب التأكيد عليها، وهي أهمية التشبيه والاستعارة والمجاز في التأثير في الآخرين. فقد أجمع البلغاء على أن المجاز أبلغ من الحقيقة، وأن الاستعارة أبلغ من التصريح، وأن التشبيه على سبيل الاستعارة أبلغ من التشبيه لا على سبيل الاستعارة، وأن الكناية أبلغ من الإفصاح بالذكر. قال عبد القاهر الجرجاني صاحب «دلائل الإعجاز»: «ليس فيما تقدم من الأمور يفيد زيادة في المعنى لا يفيده خلافه، بل لأنه يفيد تأكيداً لإثبات المعنى لا يفيده

خلافه. فليست فضيلة قولنا رأيت أسدا على قولنا رأيت رجلا هو والأسد سواء في الشجاعة، أن الأول أفاد زيادة في مساواته للأسد في الشجاعة لم يفده الثاني، بل هي أن الأول أفاد تأكيدا لإثبات تلك المساواة له لم يفده الثاني. وقد حفل القرآن الكريم كثيراً بالأساليب البلاغية من التشبيه والاستعارة والمجاز وغيرها.

اللغة الرمزية

إن موضوع القصص الرمزية Metaphors والتشبيه والاستعارة والمجاز والكناية هي من الأساليب الأساسية في إيصال الأفكار إلى العقل الباطن للسامع. ذلك أنها تحتمل معاني متعددة تفتح للسامع خيارات متعددة لتحديد المعنى فينشغل عقله الواعي بالبحث عن المعنى، وبالتالي يسهل الوصول إلى العقل الباطن، وكأنها عملية تسلل لإيصال الأفكار إلى العقل الباطن. وقد اتبع «ملتون اركسون» هذا الأسلوب واشتهر به حتى أطلق عليه «أسلوب ملتون»، أو «أسلوب أريكسون».



اللغة الرمزية فيها إيحاء يؤثر في العقل الباطن

ومن وسائل هذا الأسلوب في الكتابة هو وضع خط تحت الكلمات، أو كتابتها بخط مائل، أو بخط سميك، وفي ذلك إيحاء بأهمية هذه الكلمات. وهذا الإيحاء يصل إلى العقل الباطن بسهولة. كذلك يمكن استخدام النبرة الصوتية عند الكلام، كرفع الصوت عند كلمات معينة أو مقاطع معينة لزيادة التأثير في السامعين... «إن أساس النجاح في الحياة هو... الصدق» تكون النبرة أعلى عند (الصدق). ومن ذلك الإشارات باليد وبالإصبع والرأس. ويقول الموسيقيون: إنهم يضعون (نوطات) موسيقية معينة خلال العزف الموسيقي وأن المستمع لا ينتبه لهذه (النغمات) لكنها تصل إلى العقل الباطن مما يزيد من متعة الاستماع إلى الموسيقى.

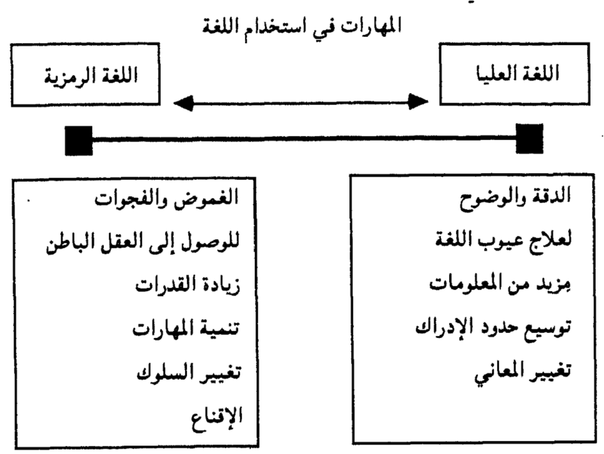
وتستخدم أساليب اللغة الرمزية كثيرا في الإعلانات للتأثير على العقل الباطن للمستهلكين، وإقناعهم بشراء المنتجات أو الخدمات.

إذن أساليب البيان هي وسائل لزيادة التأثير في السامع. ولكن عملية التخاطب والاتصال تنطوي على أخذ وعطاء. فكما أنك تتكلم وتحاول إيصال المعنى الذي تريد إيصاله إلى السامع فلابد أيضا من أن تفهم ما يقوله المقابل. ويمكنك تحقيق ذلك عن طريق إرهاف الحواس، ورصد الإشارات العينية، وفحوى الخطاب، والمعايرة، والبرامج العالية (راجع الفصول السابقة).

اللغة العليا وأسلوب ملتون

نجد في اللغة العليا وأسلوب ملتون طريقتين متقابلتين. ففي اللغة العليا نحاول سد النقص واستدراك العيوب اللغوية لإيضاح المعنى وفهم المقابل وتوسيع حدود الإدراك، أي تحري الدقة في الكلام. أما في أسلوب ملتون فنحاول إشغال العقل الواعي، بإثارة علامات استفهام وغموض وفجوات،

للوصول إلى العقل الباطن للتأثير فيه. ويتم ذلك باستخدام الاستعارة والمجاز والأساليب البلاغية الأخرى. ولكل من الأسلوبين منافع وفوائد. ويعتمد ذلك كله على مهارتنا في استعمالها.



وينفع استعمال أسلوب ملتون في العلاج النفسي، وفي الإعلانات، حملات الدعاية. أما اللغة العليا فتستعمل في التعامل مع الآخرين، وخاصة في اللقاءات، والاجتماعات، والمفاوضات، وعقد الاتفاقيات: لذلك فإن فن التعامل مع الآخرين يتطلب استخدام كلا الأسلوبين في الوقت المناسب والظرف المناسب.

أسلوب القرآن

لو كان ملتون اركسون يعرف العربية وقرأ القرآن لوجد ضالته المنشودة فيما حاول أن يصل إليه من استخدام اللغة في التأثير اللاشعوري في الإنسان، ذلك التأثير الذي يشبه السحر وما هو بسحر. فقد سحر القرآن العرب مؤمنهم وكافرهم على حد سواء. ولم يكونوا في بداية الأمر يعرفون سببا لذلك. وفي قصة الوليد بن المغيرة ما يكشف عن ذلك. فقد سمع الوليد شيئا من القرآن الكريم فتأثر به، ورق له. فقالت قريش: صبأ والله الوليد، ولتصبون قريش كلهم، فأوفدوا إليه أبا جهل يثير كبرياءه واعتزازه بنسبه وماله، ويطلب إليه أن يقول في القرآن قولا يعلم به قومه أنه له كاره. قال: «فماذا أقول فيه ؟ فوالله ما منكم رجل أعلم مني بالشعر ولا برجزه ولا قصيده ولا بأشعار الجن. والله ما يشبه الذي يقوله شيئا من هذا. والله: إن لقوله حلاوة، وإن عليه لطلاوة، وإنه ليحطم ما تحته، وإنه ليعلو وما يعلى عليه». قال أبو جهل: والله لا يرضى قومك حتى تقول فيه. قال: فدعني أفكر فيه. فلما فكر قال: «إن هذا إلا سحر يؤثر. أما رأيتموه يفرق بين الرجل وأهله ومواليه».

ولم يقف الأمر عند هذا الحد بل إن القرآن تحداهم بشكل قاطع ﴿ **قُل لَّئِنِ اجْتَمَعَتِ الإِنسُ وَالْجِنُّ عَلَىٰ أَن يَأْتُوا بِمِثْلِ هَٰذَا الْقُرْآنِ لا يَأْتُونَ بِمِثْلِهِ** ﴾(الإسراء: ٨٨). بل تحداهم أن يأتوا بسورة واحدة فقط ﴿ **فَأْتُوا بِسُورَةٍ مِّن مِّثْلِهِ** ﴾(البقرة: ٢٣). ولم يكن هذا التحدي موجه لقوم مشغولين عن اللغة لا يحفلون بها، بل كانت اللغة هي صناعتهم، ومدار حياتهم، وأخص جوانب ثقافتهم. ولكنهم لم يستطيعوا فعل شيء تجاه هذا التحدي السافر. فأقروا بعجزهم، واعترفوا بالأثر الغريب الذي يحدثه القرآن في سامعيه.

ولم تشأ الأجيال الأولى من المسلمين أن تبحث في أسباب تأثير القرآن

علىٰ مستمعيه لانشغالهم بالرواية والفقه والنحو وغيرها من العلوم، ولتحرجهم في أن يقولوا في القرآن شيئا لا يعلمونه. وكان أول من التفت إلىٰ هذه القضية هو الإمام عبد القاهر الجرجاني في كتابه «دلائل الإعجاز» الذي حاول فيه استبانة سر الإعجاز في القرآن، فكان بذلك أول باحث يطرق هذا الموضوع بشكل صريح. ثم تلاه الزمخشري في تفسيره «الكشاف». ولم يضف من جاء من بعد الجرجاني والزمخشري شيئا ذا قيمة كبيرة إلىٰ الموضوع، حتىٰ جاء سيد قطب رحمه الله فتوصل إلىٰ ما توصل إليه ملتون اركسون، كل بطريقته، دون أن يعرف أحدهما الآخر، وذلك في كتابه «التصوير الفني في القرآن».

يقول سيد قطب: «لقد كانت السمة الأولىٰ للتعبير القرآني هي اتباع طريقة لتصوير المعاني الذهنية، والحالات النفسية، وإبرازها في صورة حسية، والسير علىٰ طريقة تصوير المشاهد الطبيعية، والحوادث الماضية، والقصص المروية، والأمثال القصصية، ومشاهد القيامة، وصور النعيم والعذاب، والنماذج الإنسانية... كأنها كلها حاضرة شاخصة. بالتخيل الحسي الذي يفعمها بالحركة المتخيلة.

فما فضل هذه الطريقة علىٰ الطريقة الأخرىٰ، التي تنقل المعاني والحالات النفسية في صورتها الذهنية التجريدية؛ وتنقل الحوادث والقصص أخباراً مروية؛ وتعبر عن المشاهد والمناظر تعبيرا لفظيا، لا تصويراً تخيليا؟ يكفي لبيان هذا الفضل، أن نتصور هذه المعاني كلها في صورتها التجريدية، وأن نتصورها بعد ذلك في الهيئة الأخرىٰ التشخيصية:

إن المعاني في الطريقة الأولىٰ تخاطب الذهن والوعي، وتصل إليهما مجردة من ظلالها الجميلة. وفي الطريقة الثانية تخاطب الحس والوجدان، وتصل إلىٰ النفس، من منافذ شتىٰ: من الحواس بالتخيل، ومن الحس عن طريق الحواس، ومن الوجدان المنفعل بالأصداء والأضواء. ويكون الذهن منفذا

وحيدا من منافذها الكثيرة إلى النفس، لا منفذها الوحيد».

إذن أدرك سيد قطب أن للتعبير طريقتين: تجريدية وتشخيصية كما أسماهما. وأن الطريقة الأولى تخاطب العقل الواعي، والطريقة الثانية تخاطب اللاشعور أو العقل الباطن، وهذا ما عناه بقوله «وتصل إلى النفس من منافذ شتى. . . ويكون الذهن منفذا واحدا من منافذها لا منفذها الوحيد».

ولم يكن سيد قطب معنيا بدراسة علم النفس والعقل الباطن، ولكن قاده حسه المرهف، وذوقه الأدبي الرفيع، وانفعاله بالقرآن إلى أن يصل إلى أحد الأسرار الكبيرة في تأثير اللغة على تفكير الإنسان وسلوكه وشعوره. ومن الغريب أن الجامعات والمعاهد العلمية في البلاد العربية والإسلامية لم تعن بما فيه الكفاية بهذا الموضوع، كما أنها لم تعن بموضوع آخر لا يقل أهمية عنه، وهو أسرار التكرار في القرآن وأسباب الفروق في الآيات والتعبيرات القرآنية.

وجد سيد قطب أن التصوير هو الأداة المفضلة في أسلوب القرآن، فهو يعبر بالصورة المحسة المتخيلة عن المعنى الذهني، والحالة النفسية؛ وعن الحادث المحسوس، والمشهد المنظور؛ وعن النموذج الإنساني والطبيعة البشرية. ثم يرتقي بالصورة التي يرسمها فيمنحها الحياة الشاخصة، أو الحركة المتجددة. فإذا المعنى الذهني هيئة أو حركة، وإذا الحالة النفسية لوحة أو مشهد؛ وإذا النموذج الإنساني شاخص حي، وإذا الطبيعة البشرية مجسمة مرئية. . . فإذا أضاف إليها الحوار فقد استوت لها كل عناصر التخيل.

ويتوسع سيد في معنى التصوير. فهو تصوير باللون، وتصوير بالحركة، وتصوير بالتخيل؛ كما أنه تصوير بالنغمة تقوم مقام اللون في التمثيل. وكثيرا ما يشترك الوصف، والحوار، وجرس الكلمات، ونغم العبارات، وموسيقى السياق، في إبراز صورة من الصور، تتملاها العين والأذن، والحس والخيال،

والفكر والوجدان. ويوشك سيد أن يقول بأن أسلوب القرآن يتضمن استعمال الأنماط الثلاثة الصورية والسمعية والحسية، وأن لهذه الأنماط نميطات دقيقة من الألوان والحركة والنغمة والجرس. . . إلا أن أهم ما اكتشفه سيد قطب هما مسألتين في غاية الأهمية: الأولى هي تناسق الأنماط الثلاثة في التعبير القرآني، والثانية هي الغموض والفجوات في القصص القرآني.

فأما تناسق الأنماط فهو ربط التصوير في القرآن بإيقاع موسيقي ناشئ من تخير الألفاظ، وربطها كذلك بالنمط الحسي. ويضرب مثلا لذلك في قوله تعالى: ﴿ **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا مَا لَكُمْ إِذَا قِيلَ لَكُمُ انفِرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ اثَّاقَلْتُمْ إِلَى الْأَرْضِ** ﴾ (التوبة: ٣٨) فيتصور الخيال ذلك الجسم المثاقل، يرفعه الرافعون في جهد، فيسقط من أيديهم في ثقل. إن في هذه الكلمة «طنا» على الأقل من الأثقال! ولو أنك قلت: تثاقلتم، لخف الجرس، ولضاع الأثر المنشود، ولتوارت الصورة المطلوبة التي رسمها هذا اللفظ، واستقل برسمها. وفي قوله تعالى ﴿ **وَإِنَّ مِنكُمْ لَمَن لَّيُبَطِّئَنَّ** ﴾(النساء: ٧٢) ــ بتشديد الطاء والنون ــ فترتسم صورة التبطئة في جرس العبارة كلها. وأن اللسان ليكاد يتعثر، وهو يتخبط فيها، حتى يصل ببطء إلى نهايتها. وفي حكاية قول هود: ﴿ **أَرَأَيْتُمْ إِن كُنتُ عَلَىٰ بَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّي وَآتَانِي رَحْمَةً مِّنْ عِندِهِ فَعُمِّيَتْ عَلَيْكُمْ أَنُلْزِمُكُمُوهَا وَأَنتُمْ لَهَا كَارِهُونَ** ﴾ (هود: ٢٨) فتحس أن كلمة﴿أنلزمكموها﴾ تصور جو الإكراه بإدماج كل هذه الضمائر في النطق، وشد بعضها إلى بعض كما يدمج الكارهون مع ما يكرهون، ويشدون إليه وهم منه نافرون! وكذلك الأمر في كلمة ﴿عتل﴾ في تمثيل الغليظ الجافي المتنطع. وكلمة ﴿بمزحزحه﴾ لإبراز صورة الزحزحة المعروفة كاملة متحركة. وكلمة ﴿فكبكبوا﴾ حيث يحدث جرسها صوت الحركة التي تتم بها. وهكذا يرتبط النمط الصوري بالنمط السمعي بالنمط الحسي في تناسق فذ لينفذ إلى أعماق العملية الإدراكية فيكون له أقصى تأثير في الذهن.

وليس ارتباط الأنماط الثلاثة هذه في العبارة الواحدة بالأمر اليسير في كلام البشر، لأن عملية الربط هذه تحتاج إلى أن يشترك العقل الواعي والعقل الباطن كلاهما في صياغة العبارة، وهو أمر لا يقع عادة في دائرة القدرة البشرية، لأن الإنسان لا يستطيع أن يفكر بعقله الواعي وعقله الباطن في وقت واحد. وتشبه هذه القضية مسألة وجود متغيرين في معادلة رياضية واحدة. ويعرف الرياضيون بأنه لا يمكن حل مثل هذه المعادلة.

أما الأمر الثاني الذي أشار إليه سيد فهو الغموض والفجوات في القصص القرآني. ومثال ذلك ما جاء في قصة موسى مع العبد الصالح، في سورة الكهف عندما انطلق موسى مع فتاه ﴿**فوجدا عبداً من عبادنا آتيناه رحمة من عندنا وعلمناه من لدنا علماً**﴾(الكهف: ٦٥) وتمضي القصة لتصف مفاجآت متوالية، لا نعلم لها سراً، وموقفنا منها كموقف بطلها موسى. بل نحن لا نعرف من هو هذا الذي يتصرف تلك التصرفات العجيبة ولا ينبئنا القرآن باسمه، تكملة للجو الغامض الذي يحيط بنا. فاسم الرجل مجهول، والأحداث تبدو غامضة، فيكون الجو كله غامض مجهول حتى يأخذ السر في التجلي. فيعرف موسى سر تلك التصرفات الغريبة، ولكن الرجل يختفي ويمضي في المجهول، كما خرج من المجهول. والغموض يشغل العقل الواعي بالتفكير في معرفة المجهول فلا يستطيع هذا العقل الواعي، بسبب انشغاله، تمحيص ما يصله من معلومات فتنفذ هذه المعلومات إلى العقل الباطن لتستقر فيه وتفعل فعلها في التأثير على العواطف والسلوك.

أما «الفجوات» فيلاحظ سيد أنها متبعة في جميع القصص القرآني على وجه التقريب؛ ويضرب لها مثلا في قصة يوسف. فالقصة قد قسمت ثمانية وعشرين مشهدا. ومن هذه المشاهد ما دار من حوار بين إخوة يوسف عندما أخذ

يوسف أخاهم الأكبر ــ شقيقه ــ رهينة، باسم أنه سارق، ليبقيه عنده: ﴿ فَلَمَّا اسْتَيْأَسُوا مِنْهُ خَلَصُوا نَجِيًّا قَالَ كَبِيرُهُمْ أَلَمْ تَعْلَمُوا أَنَّ أَبَاكُمْ قَدْ أَخَذَ عَلَيْكُم مَّوْثِقًا مِّنَ اللَّهِ وَمِن قَبْلُ مَا فَرَّطتُمْ فِي يُوسُفَ فَلَنْ أَبْرَحَ الْأَرْضَ حَتَّىٰ يَأْذَنَ لِي أَبِي أَوْ يَحْكُمَ اللَّهُ لِي وَهُوَ خَيْرُ الْحَاكِمِينَ ﴿٨٠﴾ ارْجِعُوا إِلَىٰ أَبِيكُمْ فَقُولُوا يَا أَبَانَا إِنَّ ابْنَكَ سَرَقَ وَمَا شَهِدْنَا إِلَّا بِمَا عَلِمْنَا وَمَا كُنَّا لِلْغَيْبِ حَافِظِينَ ﴿٨١﴾ وَاسْأَلِ الْقَرْيَةَ الَّتِي كُنَّا فِيهَا وَالْعِيرَ الَّتِي أَقْبَلْنَا فِيهَا وَإِنَّا لَصَادِقُونَ ﴾ (يوسف: ٨٠ ـ ٨٢). وهنا ينتهي المشهد ويسدل الستار، لنلتقي بهم في مشهد آخر لا في مصر ولا في الطريق ولكن أمام أبيهم، وقد قالوا ما وصاهم به أخوهم دون أن نسمعهم يقولونه، إنما يرفع الستار مرة أخرىٰ لنجد أباهم يخاطبهم: ﴿ قَالَ بَلْ سَوَّلَتْ لَكُمْ أَنفُسُكُمْ أَمْرًا فَصَبْرٌ جَمِيلٌ عَسَى اللَّهُ أَن يَأْتِيَنِي بِهِمْ جَمِيعًا إِنَّهُ هُوَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ ﴾ (يوسف: ٨٣). هذه الفجوة بين حوار أخوة يوسف في مصر وبين جواب أبيهم وما قالوه له تجبر القارئ أو المستمع علىٰ أن يملأها من عنده ليكمل تسلسل القصة، فينشغل فكره في كيفية مجيء إخوة يوسف، وتصور ما في نفوسهم من مشاعر، وتخيل ما قالوه لأبيهم. كل ذلك يفتح الطريق «لتسلل» المعاني المقصودة من القصة إلىٰ العقل الباطن بطريقة إيحائية لها أبلغ الأثر في النفس.

لقد اعتمد ملتون اركسون علىٰ القصص الرمزية أو الخرافية، وعلىٰ الاستعارة والتشبيه والمجاز للوصول إلىٰ العقل الباطن. ولكن القرآن كتاب حق وصدق فليس فيه خرافة أو رمز خال من المعنىٰ. لذا كانت القصص في القرآن علىٰ ثلاثة أنواع: الحوادث الواقعية، والأمثال المضروبة، والقصص المروية، ولا يتسع المقام هنا لتفصيل ذلك كله وننصح بالرجوع إلىٰ كتاب سيد قطب «التصوير الفني في القرآن».

العقل الباطـن

هل تذكر كم من المرات نسيت اسما لشخص، أو بلد، أو مكان، ولم تستطع تذكره. ولكنك فجأة، وأنت منشغل بأمر آخر، لا علاقة له بذلك الاسم، تتذكره وكأن أحداً أخبرك به ؟

هل حدث لك أنه في مناسبات معينة يتعين عليك أن تستيقظ مبكرا في ساعة معينة على غير عادتك، فإذا بك تنتفض من نومك قبل الموعد بدقائق وكأن أحدا أيقظك ؟

هل حدث أنك كنت أمام مشكلة مستعصية لا تستطيع لها حلا، فإذا بك بعد ساعات أو أيام أو أسابيع تجد الحل الذي كان غائباً عنك فجأة ودون سابق إنذار؟

هل تذكر كم من المرات كان ذهنك منشغلا في مسألة وأنت تقود سيارتك في شوارع المدينة المزدحمة بالسيارات والمارة ـ عقلك منشغل في حل مشكلة من المشاكل، أو في التخطيط لنشاط تجاري، أو اجتماعي، أو أدبي ـ وفي الوقت نفسه تسوق سيارتك بكفاءة وأداء لا غبار عليهما؟

ماذا يحصل لديك عندما تمس يدك جسماً ساخناً. هل تبقى يدك تحترق حتى تدير رأسك لترى ما هو مصدر الألم، أم أنك تسحب يدك قبل أن تفكر أو تفعل أي شئ آخر، فتقول إنك سحبت يدك (لاشعورياً) ؟

ذلك هو العقل الباطن، أو العقل اللاواعي، أو اللاشعور، سمه ما شئت، ولكنْ سنسميه العقل الباطن. العقل الباطن هو الذي أسعفك باسم الشخص، أو البلد الذي نسيته. وهو الذي أيقظك من نومك على غير عادتك، وهو الذي وجد الحل لمشكلتك المستعصية بعد أن أعطيته المشكلة ونسيتها. وهو الذي كان يقود سيارتك، ويتحكم بيديك ورجليك وسمعك وبصرك وأنت

(عقلك الواعي) منشغل بأمر لا علاقة له بالسيارة وقيادتها.

العقل الباطن هو الذي يقود أحاديثنا، ورؤانا، وافتراضاتنا، وقناعاتنا أما العقل الواعي فهو الذي يصوغ حياتنا، ومشاعرنا، ونفسيتنا تبعا لتلك الرؤىٰ والافتراضات والقناعات. العقل الواعي كالفلاح الذي يضع البذور في التربة، والعقل الباطن كالتربة التي تحول البذور إلىٰ ثمر. العقل الواعي كقائد الطائرة الذي يوجهها ويقودها، والعقل الباطن كالمحركات النفاثة التي تدفع الطائرة وترتفع بها آلاف الأمتار. العقل الواعي يعمل في حالة اليقظة فقط، أما العقل الباطن فهو يعمل في حالة اليقظة والنوم، فهو يستمر ليلا ونهارا بغض النظر عما يقوم به العقل الواعي.

العقل الواعي يتعلق بالموضوع ويتعلق بالمنطق، يدرك السبب والنتيجة، ويتلقىٰ معلوماته عن طريق الحواس، ويقابلها بما هو مخزون في الدماغ من معلومات سابقة، فيحلل ويركب، ويستنتج، ويستقرئ. أما العقل الباطن فهو يتعلق بالذات، أي بالعالم الداخلي للإنسان، وهو لا يفهم المنطق، ولا يميز بين الخطأ والصواب، إنما يعتبر كل ما لديه حقا وصوابا، ولا شيء غير ذلك. العقل الواعي هو الموجه والمرشد الذي يقبل الفكرة أو يرفضها. أما العقل الباطن فهو المنفذ الذي يقوم بتحقيق ما أقره العقل الواعي. والعقل الباطن طاقة محايدة، يمكن أن تغير حياة الإنسان نحو الأفضل، أو نحو الأسوأ، ويمكن أن يقود صاحبه إلىٰ الخير أو إلىٰ الشر. كل ذلك يعتمد علىٰ ما يستقر فيه.

وظائف العقل الباطن

يقوم العقل الباطن بخمس وظائف أساسية، هي:

١ ـ خزن المعلومات والذكريات: فالعقل الباطن يختزن تجارب الإنسان، ما

رآه، وسمعه، وذاقه وشمه، وأحس به، فهو يختزن الصور، والأشكال، والألوان، وأبعادها، وأحجامها، ومواقعها، وحركاتها، ويختزن الأصوات، وطبيعتها، وشدتها، ونغمتها، ويختزن الإحساس كالحرارة، والبرودة، والنعومة، والخشونة، والصلابة، والليونة.

٢ ـ العقل الباطن هو معقل العواطف والمشاعر. وبالتالي فهو الذي يوجه الرغبات والميول.

٣ ـ العقل الباطن ينظم الأفعال غير الإرادية كالتنفس، ونبض القلب، والدورة الدموية، ودرجة حرارة الجسم، والهضم، والعرق والدموع!

٤ ـ العقل الباطن هو سجل العادات، حسنة كانت أم قبيحة، كما أنه مستودع المهارات التي يحوزها الإنسان كالكتابة، وقيادة السيارة، والطبخ، والحياكة، والنجارة... وجميع المهارات الحرفية وغير الحرفية.

٥ ـ العقل الباطن يتحكم بالطاقة الجسدية والنفسية وبيده توجيهها كماً ونوعا.

التأثير في العقل الباطن

إن الحياة اليومية للإنسان، والنشاطات المتنوعة له، والمعلومات التي تصل إلى دماغه عن طريق الحواس الخمس كلها تؤثر في عقله الباطن. ولكن هذا التأثير غير مبرمج وغير منظم. أي أنه تأثير عشوائي. وقد تكون هناك أنماط من التأثير في العقل الباطن تتصف بالرتابة والتراكم. منها التربية والتعليم، ومجموعة القيم والأفكار السائدة في المجتمع، وجو العائلة والعلاقات بين أفرادها، ووسائل الإعلام المتنوعة كالصحف والراديو والتلفزيون. إلا أن تأثير هذه الوسائل في العقل الباطن هو تأثير تراكمي بطيء يستغرق وقتا طويلا في أغلب الأحيان.

ويمكن تشبيه تأثير البيئة في العقل الباطن بتأثير الرياح في تشكيل الكثبان الرملية، أو تأثير المياه الجارية في نحت الصخور وتشكيلها، أو تأثير العوامل الطبيعية من رياح وأمطار، وسيول، وغيرها، في تشكيل الأنهار والروافد والوديان. أما برمجة العقل الباطن فهي تشبه عمل فرق الهندسة والإنشاءات التي تقوم بشق الطرق وبناء الجسور، وتشييد البنايات، وتسوية الأرض. حيث يتم ذلك بتخطيط وتصميم، وفي فترة زمنية قصيرة، وبشكل محدد ومعروف مسبقاً، خلافا للحالة الأولى التي تخضع لعوامل الطبيعة، وتستغرق وقتا طويلا قد يصل إلى أجيال، أو قرون من الزمان.

التأثير غير المبرمج في العقل الباطن

هناك أربعة أنواع من الطرق تؤثر في العقل الباطن تأثيراً تراكميا عشوائيا، وهي: البيئة، والانتماء، والشخصية المؤثرة، والعواطف الحادة.

البيئة

وتشمل البيئة الطبيعية والبيئة الاجتماعية. فالبيئة الطبيعية كحرارة الجو، وبرودته، ورطوبته، وطبيعة الأرض صحراوية كانت، أم جبلية، أم زراعية، أم ساحلية؛ والكائنات الحية التي تحيط به، من نبات وحيوان؛ كلها تؤثر في عقله الباطن. فالعربي في الصحراء يعرف نحو خمسين اسما للإبل، ورجل الإسكيمو يعرف نحو سبعين اسما للثلج والجليد، ولكل ذلك معان ودلالات تؤثر في تفكير الإنسان وسلوكه دون أن يشعر. أما البيئة الاجتماعية فهي أشد تأثيرا وأعظم شأنا في صياغة العقل الباطن، ابتداءً من أبويه وأسرته، وانتهاءً بوسائل الإعلام التي تنحت في عقله الباطن، مروراً بمعلميه، وأصدقائه،

وأقاربه، وبقية أفراد المجتمع، وما يفرزه هذا المجتمع من ثقافة وأدب ولغة، وسلوك كل ذلك يؤثر في العقل الباطن كما يؤثر الماء الجاري في الصخور فينحتها نحتا، ويحيلها إلىٰ أشكال ذات أبعاد وزوايا معينة. لذا نجد إبداع الشخص وإنتاجه معبرا عن بيئته شاء أم أبىٰ. يصف المتنبي بحيرة طبرية فيقول:

لـولاك لم أترك البحيرة — والغور دافئ وماؤها شبم
والموج مثل الفحول مزبدة — تهدر فيها وما بها نظم
والطير فوق الحباب تحسبها — فرسان بلق تخونها اللجم
كأنها والرياح تضربها — جيشا وغى: هازم ومنهزم
كأنها في نهارها قمر — حف به من جنابها ظلم

فلا يستطيع المتنبي، وهو يصف البحيرة هذا الوصف الجميل، أن يتخلص مما هو مخزون في عقله الباطن من بيئته التي نشأ فيها، وهي بيئة الحرب والكر والفر والقتال. فيشبه الموج في اندفاعه وهديره بفحول الإبل تثور بها رغباتها، كما يتخيل طير الماء وقد اعتلىٰ الزبد الأبيض فرسانا يمتطون صهوات أفراس بيض، ثم يتخيل الرياح التي تهب فوق سطح البحيرة وما تثيره من أمواج متلاطمة، وكأن جيشين يقتتلان فيشتبكان ثم تنجلي المعركة عن فريق منتصر ثابت في مكانه، وآخر منهزم يمعن في الانسحاب.

ولننظر إلىٰ صورة أخرىٰ حيث يصف الشاعر الأندلسي ابن خفاجة نهرا فيقول:

لله نهر سال في بطحاء — أشهى ورودا من لمى الحسناء

متعطف مثل السوار كـــأنه والزهر يكنفه مجـر سمـــاء
وغدت تحف به الغصون كأنها هدب يحف بمقلة زرقـــاء

إذ تعكس أبيات ابن خفاجة طبيعة الحياة الناعمة، وما في بيئته من قصور، وجمال، ونساء، وحدائق.

ولا يقتصر التأثير على الخيال والأحاسيس والإبداع الفني، وإنما يشمل السلوك بكافة جوانبه. ومعروفة قصة عمرو بن كلثوم مع ملك الحيرة عمرو بن هند عندما أهانت هند والدة الملك أم عمرو بن كلثوم، فما كان من الشاعر التغلبي إلا أن قتل الملك منشدا معلقته الشهيرة التي يقول فيها:

أبا هند فـلا تعجـل علينا وأنظرنا نخبـــرك اليقـينا
بأنا نـوزد الرايات بيـــضا ونصـدرهن حمـرا قد روين
تهـــددنا وتـوعـدنا رويدا متى كنا لأمك مـقتـوينـا

الانتماء

عندما يعلم الشخص أنه ينتمي إلى قوم اشتهروا بالكرم والسخاء، فإن عقله الباطن يتأثر فيوجه الشخص لأن يكون كريما دون أن يشعر. وإن قيل له إن قومك عرفوا بحدة المزاج فسيكون سلوكه متفقا مع انتمائه ويصبح حاد المزاج. ويظهر هذا الأمر جليا عند بيان مزايا سكان مدينة، أو منطقة، أو شعب. فالصعايدة في مصر شديدون، وأهل الوجه البحري مسالمون، وأهل البصرة في العراق معروف عنهم الطيبة والكرم، وأهل الموصل معروف عنهم التنظيم في شؤونهم المالية والتجارية. وأهل الريف كذا أخلاقهم، وأهل المدينة كذا...

وقد لا تكون نشأة الشخص في قومه، أو مدينته، أو منطقته، إذ يمكن أن ينشأ ويعيش في مكان آخر. ولكن سماعه لذلك التصنيف لطباع قومه يجعله يتكيف من حيث لا يشعر فيتأثر بتلك الطباع والأخلاق. أي أن الذي أثر في عقله الباطن ليس هو البيئة وإنما هو الانتماء. وتندرج تحت الانتماء أيضا المعتقدات، والقيم. فالمسلم الذي يذهب إلى أوروبا لا يأكل لحم الخنزير بالرغم من أنه قد لا يكون متدينا.

الشخصية المؤثرة

سواء كانت شخصية دينية، أم سياسية، أم علمية، أم فنية، فإنها تؤثر في العقل الباطن. وبالتالي تؤثر في تفكير الإنسان وسلوكه. وليس من الضروري أن يكون التأثير مباشرا عن طريق الرؤية والسماع، بل قد يكون عن طريق الأخبار والصور والكتابة. ولم تكن إنجازات العظماء في التاريخ إلا عن طريق التأثير في العقل الباطن لآلاف الناس. ومن ذلك الطبيب في مريضه، وتأثير القائد العسكري في جنوده، وتأثير الأستاذ في طلابه.

العواطف الحادة

عندما تمر بالإنسان أحداث هامة تؤثر بقوة في عواطفه، كفقد عزيز مثلا، أو موقف إنساني مؤثر، يقول الشخص إن الحادثة أثرت في حياته وأنه لن ينساها.

التأثير المبرمج في العقل الباطن

يمكن التأثير في العقل الباطن بشكل مقصود، ومخطط له، وبإرادة الإنسان نفسه ورضاه. وهناك ثلاث طرق رئيسة لتحقيق ذلك: التكرار والإيحاء والهندسة النفسية. وقد تناول هذا الكتاب طرق الهندسة النفسية وأساليبها في التأثير في

العقل الباطن، وشمل كذلك بعضا من طرق الإيحاء. أما التكرار فهو القيام بإعادة كلمات أو عبارات مرات كثيرة في اليوم والليلة لفترة من الوقت، أو باستمرار. ويعد الذكر والدعاء خير مثال على هذا. فإن ذكر الله تعالى يزيد الإيمان، ويضيء النفس، ويرتقي بها في مدارج الفضائل، فيتهذب السلوك، وتسمو الأعمال ﴿ **أَلا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ** ﴾(الرعد: ٢٨) و ﴿ **أَلَمْ يَأْنِ لِلَّذِينَ آمَنُوا أَن تَخْشَعَ قُلُوبُهُمْ لِذِكْرِ اللَّهِ وَمَا نَزَلَ مِنَ الْحَقِّ وَلا يَكُونُوا كَالَّذِينَ أُوتُوا الْكِتَابَ مِن قَبْلُ فَطَالَ عَلَيْهِمُ الأَمَدُ فَقَسَتْ قُلُوبُهُمْ** ﴾ (الحديد: ١٦).

الذكـــــر

يكون الذكر بالقلب واللسان ﴿ **وَاذْكُر رَّبَّكَ فِي نَفْسِكَ تَضَرُّعًا وَخِيفَةً وَدُونَ الْجَهْرِ مِنَ الْقَوْلِ بِالْغُدُوِّ وَالآصَالِ وَلا تَكُن مِّنَ الْغَافِلِينَ** ﴾ (الأعـــراف: ٢٠٥)، وذلك أفضل الذكر، وبالقلب وحده تارة، وهي الدرجة الثانية، وباللسان وحده تارة وهي الدرجة الثالثة. فأفضل الذكر ما تواطأ عليه القلب واللسان. والصلاة أعلى من الذكر والدعاء لاشتراك القلب واللسان والجسد فيها. كما أن الطهارة والوضوء يسبقانها وهما إعداد جسدي ونفسي للصلاة.

الدعاء

أما الدعاء ففيه تفرج الكربات، وتتيسر الأمور، وتفتح أبواب الرزق. وقد قال الله تعالى: ﴿ **ادعوني أَسْتَجِبْ لَكُمْ** ﴾(غافر: ٦٠). وقال: ﴿ **وَإِذَا سَأَلَكَ عِبَادِي عَنِّي فَإِنِّي قَرِيبٌ أُجِيبُ دَعْوَةَ الدَّاعِ إِذَا دَعَانِ** ﴾ (البقرة: ١٨٦). وفي الحديث الصحيح عن أبي هريرة أن رسول الله ﷺ قال: «**لا يقولن أحدكم: اللهم اغفر لي إن شئت، اللهم ارحمني إن شئت، ليعزم المسألة فإنه لا مكره له**».

وفي حديث آخر: «**ادع الله وأنت موقن بالإجابة**».

وهناك أوضاع وأوقات مفضلة للدعاء. فقد روىٰ مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: «**أقرب ما يكون العبد من ربه وهو ساجد، فأكثروا الدعاء**».

وروىٰ الترمذي عن أبي أمامة رضي الله عنه قال: قيل: يارسول الله ﷺ أي الدعاء أسمع؟ قال: «**جوف الليل الآخر، ودبر الصلوات المكتوبات**».

وروىٰ البخاري ومسلم عن البراء بن عازب رضي الله عنهما قال: قال رسول الله ﷺ: « **يافلان إذا أويت إلي فراشك فقل: اللهم أسلمت نفسي إليك، ووجهت وجهي إليك، وفوضت أمري إليك، آمنت بكتابك الذي أنزلت، ونبيك الذي أرسلت. فإنك إن مت من ليلتك مت على الفطرة، وان أصبحت أصبحت خيراً**».

وروىٰ الترمذي عن أم المؤمنين أم سلمة رضي الله عنها أن النبي ﷺ كان إذا خرج من بيته قال: «**بسم الله، توكلت على الله، اللهم إني أعوذ بك أن أضل أو أُضل، أو أزل أو أُزل، أو أظلم أو أُظلم، أو أجهل أو يُجهل عليّ**».

وروىٰ مسلم عن جابر رضي الله عنه قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: «**إن في الليل ساعة، لا يوافقها رجل مسلم يسأل الله خيرا من أمر الدنيا والآخرة، إلا أعطاه إياه، وذلك كل ليلة**».

وروىٰ أبو داود والترمذي عن عثمان بن عفان رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: «**ما من عبد يقول فى صباح كل يوم، ومساء كل ليلة: بسم الله الذي لا يضر مع اسمه شئ في الأرض ولا في السماء وهو السميع العليم، ثلاث مرات، إلا لم يضره شيء**».

وروى مسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه عن رسول الله ﷺ قال: «**إذا توضأ العبد المسلم المؤمن، فغسل وجهه خرج من وجهه كل خطيئة نظر إليها بعينه من الماء، أو مع آخر قطر الماء، فإذا غسل يديه خرج من يديه كل خطيئة كان بطشتها يداه مع الماء، أو مع آخر قطر الماء، فإذا غسل رجليه خرجت كل خطيئة مشتها رجلاه مع الماء أو مع آخر قطر الماء، حتى يخرج نقيا من الذنوب**».

وعنه أن رسول الله ﷺ قال: «**الصلوات الخمس، والجمعة إلى الجمعة، ورمضان إلى رمضان مكفرات لما بينهن إذا اجتنبت الكبائر**».

وروى مسلم عن جابر رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: «**مثل الصلوات الخمس كمثل نهر جار غمر (أي كثير) على باب أحدكم يغتسل منه كل يوم خمس مرات**».

وروى الإمام البخاري عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ فيما يرويه عن ربه عز وجل: «**ما يزال عبدي يتقرب إليّ بالنوافل حتى أحبه، فإذا أحببته كنت سمعه الذي يسمع به، وبصره الذي يبصر به، ويده التي يبطش بها، ورجله التي يمشي بها، وإن سألني أعطيته، ولئن استعاذني لأعيذنه**».

وعن أنس رضي الله عنه عن النبي ﷺ فيما يرويه عن ربه عز وجل قال: «**إذا تقرب العبد إليّ شبرا تقربت إليه ذراعا، وإذا تقرب إليّ ذراعا تقربت منه باعا، وإذا أتاني يمشي أتيته هرولة**».

وفي الصحيحين عن أبي هريرة رضي الله عنه، عن رسول الله ﷺ، أنه قال: «**قال الله عز وجل: أنا عند حسن ظن عبدي بي**».

لاحظ الأسلوب والتكرار في هذه الأدعية والأذكار، والأوقات التي تقال

فيها، والطريقة التي تتم بها، مما يجعل لها أكبر الأثر في حياة الإنسان.

دعاء جامع

حاول أن تقرأ الدعاءالتالي بتمعن وتركيز. ماذا تشعر به بعد الانتهاء. يمكنك قراءته في الصباح والمساء من كل يوم، وتسجيل تجربتك والنتائج التي تحصل عليها.

* اللهم آتنا في الدنيا حسنة، وفي الآخرة حسنة وقنا عذاب النار.

* اللهم إنا نسألك الهدىٰ، والتقىٰ، والعفاف، والغنىٰ.

* اللهم اغفر لنا، وارحمنا، وعافنا، وارزقنا.

* اللهم مصرف القلوب صرف قلوبنا علىٰ طاعتك.

* اللهم إنا نعوذ بك من جهد البلاء، ودرك الشقاء، وسوء القضاء، وشماتة الأعداء.

* اللهم أصلح لنا ديننا الذي هو عصمة أمرنا، وأصلح لنا دنيانا التي فيها معاشنا، وأصلح لنا آخرتنا التي فيها معادنا، واجعل الحياة زيادة لنا في كل خير، واجعل الموت راحة لنا من كل شر.

* اللهم إنا نعوذ بك من العجز والكسل، ونعوذ بك من الجبن والبخل، ونعوذ بك من غلبة الدين وقهر الرجال، ونعوذ بك من عذاب القبر، ونعوذ بك من فتنة المحيا والممات.

* اللهم إنا ظلمنا أنفسنا ظلماً كثيراً، ولا يغفر الذنوب إلا أنت، فاغفر لنا مغفرة من عندك، وارحمنا، إنك أنت الغفور الرحيم.

* اللهم اغفر لنا خطيئاتنا وجهلنا، وإسرافنا في أمرنا، وما أنت أعلم به منا.

* اللهم اغفر لنا جدنا وهزلنا، وخطأنا وعمدنا، وكل ذلك عندنا.

* اللهم اغفر لنا ما قدمنا وما أخرنا، وما أسررنا وما أعلنا، وما أنت أعلم به منا، أنت المقدم والمؤخر، وأنت على كل شيء قدير.

* اللهم إنا نعوذ بك من شر ما عملنا ومن شر ما لم نعمل.

* اللهم إنا نعوذ بك من زوال نعمتك، وتحول عافيتك، وفجاءة نقمتك، وجميع سخطك.

* اللهم آت نفوسنا تقواها، وزكها أنت خير من زكاها، أنت وليها ومولاها.

* اللهم إنا نعوذ بك من علم لا ينفع، ومن قلب لا يخشع، ومن نفس لا تشبع، ومن دعوة لا يستجاب لها.

* اللهم لك أسلمنا، وبك آمنا، وعليك توكلنا، وإليك أنبنا، وبك خاصمنا، وإليك حاكمنا، فاغفر لنا.

* اللهم إنا نعوذ بك من العجز والكسل، ونعوذ بك من الجبن والبخل، ونعوذ بك من غلبة الدين وقهر الرجال، ونعوذ بك من عذاب القبر، ونعوذ بك من فتنة المحيا والممات.

* اللهم آت نفوسنا تقواها. وزكها أنت خير من زكاها، أنت وليها ومولاها.

* اللهم إنا نعوذ بك من فتنة النار، وعذاب القبر، ومن شر الغنى والفقر.

* اللهم إنا نعوذ بك من منكرات الأخلاق، والأعمال، والأهواء.

* اللهم اكفنا بحلالك عن حرامك ، وأغننا بفضلك عمن سواك .

* اللهم إنا نسألك موجبات رحمتك ، وعزائم مغفرتك ، والسلامة من كل إثم ، والغنيمة من كل بر ، والفوز بالجنة ، والنجاة من النار .

* اللهم إنا نسألك من خير ما سألك منه نبيك محمد ﷺ ، ونعوذ بك من شر ما استعاذك منه نبيك محمد ﷺ ، وأنت المستعان ، وعليك البلاغ ، ولا حول ولا قوة إلا بالله . آمين يا رب العالمين .

ملحـــق (أ)
الحواس . . . كيف تعمل ؟

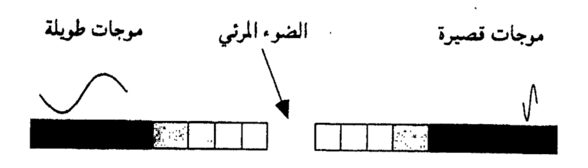
حاسة البصر

يتم الإبصار إذا سقط الضوء على العين سواء من مصدره كالشمس، أو الشمعة، أو المصباح الكهربائي؛ أو المنعكس عن الأجسام كالقمر الذي يعكس ضوء الشمس، والأشياء التي نراها في النهار حيث ينعكس عنها ضوء الشمس، والأشياء التي نراها ليلاً حيث تنعكس عنها أضواء المصابيح. والضوء طاقة كهرومغناطيسية تسير كأمواج. وللموجة طول هو المسافة بين قمتين متتاليتين من قممها. وتسير الموجات الكهرومغناطيسية، ومنها الضوء، بسرعة عالية قدرها ٣٠٠٠٠٠كيلو متر في الثانية. وهي سرعة ثابتة لا تتغير. وتختلف الموجات الكهرومغناطيسية في الطول. فموجات الراديو تبلغ عدة أمتار إلى عدة آلاف من الكيلو مترات. ولعلك تسمع في الراديو أن الإذاعة تبث برامجها على موجة قصيرة طولها ٢٥ متراً مثلا. وتأتي بعدها أمواج أقصر منها تقاس بالسنتيمترات تسمى الأمواج السنتيمترية. ومن هذه موجات الرادار. ثم بعد ذلك الموجات الميكروية التي تقاس بالميكرومتر (الميكرومتر = واحد بالمليون من المتر). ثم الموجات الحرارية حيث إن الحرارة هي موجات كهرومغناطيسية قريبة من الضوء الأحمر ولذلك تدعى في بعض الأحيان «الأشعة تحت الحمراء». بعد ذلك نأتي إلى الضوء المرئي الذي تحس به العين. ويتألف الضوء من عدة ألوان هي ألوان الطيف الشمسي. أي أن الضوء الأبيض، كضوء الشمس، يحتوي على عدد من الألوان المركبة أو الممتزجة، فإذا سقط هذا الضوء على قطرات الماء في الجو

تحلل إلى الألوان السبعة مكونا القوس قزح الذي ندعوه بالطيف الضوئي.

وبعد الضوء البنفسجي تأتي الأشعة فوق البنفسجية، وموجاتها أقصر من موجات الضوء البنفسجي. وهي أشعة غير مرئية لا تحس بها العين. ثم بعد ذلك تأتي أشعة (X) وهي أقصر ولها قدرة على اختراق الأجسام، ولذلك تستخدم في تصوير جسم الإنسان وأعضائه، وتستعمل في الكشف عما في داخل أمتعة المسافرين في المطارات. ثم بعد ذلك تأتي أشعة أقصر هي أشعة غاما وهي أشعة نفاذة قوية تصدر عن المواد المشعة. وتبعث القنبلة الذرية عند انفجارها كميات من هذه الأشعة إضافة إلى أنواع أخرى. وبعد أشعة غاما نأتي إلى أقصر الموجات الكهرومغناطيسية المعروفة وهي «الأشعة الكونية» التي تأتي من الفضاء الخارجي. وما يهمنا هنا هو أشعة الطيف الضوئي المرئي الذي يسبب الإحساس بالأبصار.

بالأبصار.



الطيف الكهرومغناطيسي

الجدول التالي يبين أطوال الأمواج الكهرومغناطيسية وترددها مقربة إلى أقرب قاعدة رقمية .

الأمواج الكهرومغناطيسية	طول الموجة (متر)	التردد (ذبذبة في الثانية)
الموجات الراديوية	$١٠^{١}$ إلى $١٠^{٨}$	$١٠^{١}$ إلى $١٠^{٨}$
الموجات الإذاعية	$١٠^{٢}$ إلى $١٠^{٤}$	$١٠^{٤}$ إلى $١٠^{٦}$
الموجات الميكروية	$١٠^{١}$ إلى $١٠^{-٣}$	$١٠^{٨}$ إلى $١٠^{١١}$
الموجات تحت الحمراء	$١٠^{-٢}$ إلى $١٠^{-٥}$	$١٠^{١٠}$ إلى $١٠^{١٤}$
موجات الضوء المرئي	**$١٠^{-٥}$ إلى $١٠^{-٧}$**	**$١٠^{١٤}$ إلى $١٠^{١٥}$**
الأشعة فوق البنفسجية	$١٠^{-٧}$ إلى $١٠^{-٨}$	$١٠^{١٥}$ إلى $١٠^{١٧}$
الأشعة السينية (أشعة اكس)	$١٠^{-٨}$ إلى $١٠^{-١٣}$	$١٠^{١٧}$ إلى $١٠^{٢٣}$
أشعة غاما	$١٠^{-٩}$ إلى $١٠^{-١٤}$	$١٠^{١٧}$ إلى $١٠^{٢٣}$
الأشعة الكونية	$١٠^{-١٤}$ أو أقصر	$١٠^{٢٣}$ أو أعلى

العين البشرية

يدخل الضوء من القرنية ، وهي طبقة شفافة تغطي العين . ويتحكم البؤبؤ في كمية الضوء الساقط ، فهو يتسع عندما يكون الضوء قليلاً ويضيق عندما يكون كثيرا . وبعد البؤبؤ تأتي العدسة حيث يتجمع الضوء الساقط عليها ، فيسقط

مخترقاً السائل الذي يملأ كرة العين ويتجمع على الشبكة في مؤخرة العين.

والشبكية سطح حساس للضوء تتألف من ثلاث طبقات: (١) القضبان والمخاريط التي تحول الطاقة الضوئية إلى نبضات كهربائية، (٢) الخلايا القطبية التي تربط القضبان والمخاريط، (٣) الخلايا العُقَدية (بضم العين وفتح القاف) وهي الألياف التي تشكل العصب البصري. وهناك في الشبكية بقعتان إحداهما شديدة الحساسية للضوء هي (البقعة الصفراء)، والأخرى عديمة الحساسية هي (البقعة العمياء). والبقعة العمياء هي منطقة تجمع العصب البصري الذي يتصل بالدماغ.

وتتصل الأعصاب البصرية لكل من العينين بالدماغ الذي يتكون بدوره من نصفين أيمن وأيسر. فيتصل قسم من أعصاب العين اليمنى بالنصف الأيمن للدماغ، وقسم منها بالنصف الأيسر. وكذلك الحال بالنسبة للعين اليسرى. أي أن هناك منطقة تتقاطع فيها الأعصاب البصرية الذاهبة من العين اليمنى إلى النصف الأيسر للدماغ، والأعصاب الذاهبة من العين اليسرى إلى النصف الأيمن للدماغ. لذلك إذا حصل تلف في أي من نصفي الدماغ فإن كلا العينين يفقدان البصر.

يوجد في كل عين نحو ستة ملايين مخروط وعشرة ملايين قضيب موزعة بالتساوي على الشبكية. أما البقعة الصفراء فتتألف من نحو خمسين ألف مخروط متجمعة في منطقة لا تزيد مساحتها على مليمتر مربع واحد. ولا تحتوي البقعة الصفراء على قضبان. ولكل مخروط من مخاريط البقعة الصفراء عصب خاص يصله بالدماغ. وتكون الرؤيا على أشدها عندما يسقط الضوء

على البقعة الصفراء. لذلك ندير رؤوسنا للنظر بشكل مستقيم إلى الجسم لرؤيته بوضوح حيث تكون الصورة واقعة على البقعة الصفراء في هذه الحالة. أما القضبان فهي أقل حساسية من المخاريط. ولكن أثناء الظلام يكون للقضبان دور في الرؤية أكبر، فهي التي تتحمل أعباء الرؤية الليلية. ولكن الإشارات التي ترسلها القضبان إلى الدماغ تكون أقل وضوحا من تلك التي ترسلها المخاريط. وفي وقت المساء تنتقل الرؤية تدريجيا من المخاريط إلى القضبان ولذا يكون هذا الوقت مظنة لعدم وضوح الرؤيا، وهو ما يدركه سائقو السيارات بعد غروب الشمس حيث يحتاجون إلى مزيد من الاحتياط والانتباه.

الألـــــوان

إذا مزجت ألوان الطيف كلها نحصل على الضوء الأبيض. وفي الحقيقة فإن ألوان الضوء الأساسية ثلاثة: الأحمر، والأخضر، والأزرق. وبمزج هذه الألوان بنسب مختلفة نحصل على أي لون من الألوان العديدة التي نعرفها والتي نقول إنها الألوان الطبيعية. وهذا هو ما يحصل على شاشة التلفزيون الملون حيث تمتزج هذه الألوان الأساسية الثلاثة بنسب متفاوتة فينتج عنها لون معين في بقعة معينة على الشاشة. ومن هذه الألوان تتشكل الصورة الملونة بالألوان الطبيعية والتي نشاهدها على الشاشة.

هناك ألوان ندعوها الألوان المتتامة. فلكل لون هناك لون متمم له إذا مزج به نتج عنه اللون الرمادي. فعندما نمزج اللون الأزرق مع الأصفر ينتج عنهما اللون الرمادي، فنقول إن الأزرق يتمم الأصفر، والأصفر يتمم الأزرق. وكذا الحال بالنسبة للأحمر والأخضر. وعملية مزج الألوان هي عملية «جمع» للألوان. وهناك «طرح» للألوان كذلك وهو ما يحصل عند مزج الأصباغ

(وليس مزج الضوء). فمزج الأصباغ هو «طرح» للألوان. والأصباغ (كقطعة القماش الملون أو الورق الملون) تمتص بعض الضوء وتعكس بعضه. فعندما نمزج صبغة صفراء مع أخرى زرقاء فإن المزيج يعكس الضوء الأخضر ويمتص بقية الألوان. فنقول إن لون المزيج أخضر. وإذا امتص المزيج جميع الألوان قلنا إن لونه أسود، وإذا عكس جميع الألوان قلنا إن لونه أبيض.

وعندما ننظر إلى الألوان المختلفة نجد أن هناك ثلاثة مميزات تميزها العين، أي تدركها حاسة البصر، وهي: التدرج اللوني Hue، وشدة الإضاءة Brightness، والتشبع Saturation وربما وجدت على جهاز التلفزيون مفاتيح لهذه الميزات اللونية، أو بعضها. فالتدرج اللوني هو الخاصية المتعلقة بتمييز الألوان بالأسماء التي نعرفها كالأحمر والأزرق والأصفر. وشدة الإضاءة هي كمية الطاقة الصادرة أو المنعكسة عن الجسم الذي نراه. فنقول ضوء أحمر ضعيف، ولون أحمر قوي اعتمادا على شدة الإضاءة. أما التشبع فهو مقياس لصفاء اللون فهناك الأحمر الفاتح، وهناك الأحمر الغامق. وإذا تجاوزنا الفاتح فسنصل إلى اللون الأبيض، وفي الطرف الآخر إذا تجاوزنا الغامق فسنصل إلى اللون الأسود. وهذه الميزات الثلاث: التدرج اللوني، وشدة الإضاءة، والتشبع، تؤلف «مجسم الألوان» ذي الأبعاد الثلاثة الذي يستعمله أهل صناعة الأصباغ وباعتها.

حاسة السمع

الأصوات هي طاقة ميكانيكية تنتقل خلال جزيئات الهواء على شكل تضاغطات وتخلخلات متصلة تؤلف ما نسميه بالموجات الصوتية. وطول

الموجة الصوتية هو المسافة بين تضاغطين (أو تخلخلين) متعاقبين. وتنتقل الموجات الصوتية في الأجسام الصلبة والسائلة والغازية ولكنها لا تنتقل في الفراغ كما هو الحال مع الموجات الضوئية الكهرومغناطيسية. وتبلغ سرعة الأمواج الصوتية في الهواء نحو ٣٤٠ متراً في الثانية. وتتغير هذه السرعة بتغير درجة الحرارة. كما أن سرعة هذه الأمواج تكون أكبر عند انتقالها في الأجسام السائلة والصلبة.

عدد الموجات أو الهزات في الثانية الواحدة ندعوه «التردد». وكلما ازداد تردد الموجة قصر طولها ولكن سرعتها تبقى ثابتة لا تتغير. ودرجة الصوت هو تعبير عن تردد الموجات الصوتية. فنقول إن درجة صوت المرأة أعلى من درجة صوت الرجل لأن تردد صوت المرأة هو أعلى من تردد صوت الرجل. أما شدة الصوت فهي مقياس لسعة الموجة، أو هي مقياس لكمية الطاقة في تلك الموجة، حيث إن الشدة هي تعبير عن الطاقة. نقول صوت عال إذا كانت شدته عالية، وصوت منخفض إذا كانت شدته واطئة. وعندما نتكلم فإن لكل حرف يخرج من أفواهنا عدداً معيناً من الأمواج لها درجة معينة وشدة معينة تميز ذلك الحرف عن غيره. وعندما نتكلم تكون هناك سرعة لكلامنا. وكلام بعض الناس أسرع من كلام غيرهم. كما أن سرعة كلامنا تكون أكبر عندما ننفعل أن نغضب، وتكون أقل عندما نكون في حالة استرخاء. وللأمواج الصادرة عن الآلات الموسيقية خصائص إضافية، ولكل آلة منها نغمة تميزها عن غيرها.

الأذن البشرية

تتألف الأذن البشرية من ثلاثة أقسام، خارجي، وأوسط، وداخلي.

يجمع الصيوان الموجات الصوتية الهوائية لتدخل في القناة الصوتية التي يوجد في نهايتها غشاء الطبلة. وخلف الطبلة يوجد تجويف يتألف من ثلاث عظيمات صغيرة تدعىٰ المطرقة والسندان والركاب. والمطرقة مثبتة إلىٰ غشاء الطبلة. أما الركاب فهو مثبت إلىٰ غشاء آخر يدعىٰ النافذة البيضاوية التي تقوم بنقل الصوت إلىٰ الأذن الداخلية. ولأن النافذة البيضاوية صغيرة الحجم فإن أي حركة في غشاء الطبلة ينتج عنها ضغط كبير علىٰ النافذة. ثم تنتقل هذه الاهتزازات في النافذة إلىٰ السائل الذي يملأ القناة الداخلية. وتسبب حركة السائل هذه ضغطا علىٰ غشاء القاعدة الذي يتسبب في إثارة الخلايا الشعرية المرتبطة بالعصب السمعي. وترتبط الأعصاب السمعية بالقسم الخاص بالسمع في الدماغ بالطريقة نفسها التي ترتبط بها الأعصاب البصرية بالجزء الخاص بها.

حاسة الشم

حاسة الشم أقل تعقيدا من سابقتيها. إذ ترتبط خلايا الشم مباشرة بالدماغ. وتقع خلايا الشم هذه في أعلىٰ الفم. ويبلغ جزء الدماغ المختص بالشم نحو ٥٪ من الدماغ كله لدىٰ الإنسان. أما عند الأسماك فتبلغ النسبة أكثر من ٩٠٪. وعند الكلاب تبلغ نحو ثلث الدماغ. لذلك فإن للكلاب حاسة شم قوية جدا مقارنة بالإنسان. ولهذا السبب يستعان بالكلاب في التحقيقات الجنائية وفي الكشف عن المخدرات.

حاسة الذوق

هناك أربعة مذاقات أساسية هي: الحلو، والحامض، والمالح، والمر، أما المذاقات الأخري فهي مزيج من هذه المذاقات الأساسية. وتوجد خلايا التذوق

في حافة اللسان ومؤخرته. وبعض هذه الخلايا كتلك التي في رأس اللسان تكون حساسة لواحد من المذاقات الثلاثة: الحلو، أو المالح، أو الحامض. وبعضها يكون حساسا لجميع المذاقات. ويبلغ مجموع خلايا الذوق نحو عشرة آلاف خلية. وبإمكان هذه الخلايا أن تتجدد في مدة سبعة أيام إذا أصابها تلف. لذا لا نكترث كثيراً عندما (يحترق) لساننا بالقهوة أو الشاي الساخن.

حاسة اللمس

حاسة اللمس ليست حاسة واحدة، إنما هي أربع على الأقل: اللمس، والألم، والحرارة، والبرودة. وجميعها تتم في سطح الجلد. وجميع الأحاسيس الأخرى كالحكة، والآلام المختلفة، ناتجة من هذه الأحاسيس الأساسية الأربعة. وتتم حاسة اللمس عن طريق إثارة خلايا الاستقبال التي تتصل بالشعيرات العصبية المنتشرة في أنحاء الجسم.

الحاسة الحركية

اعتاد الناس أن يقولوا إن هناك خمس حواس فقط. والحقيقة أن عدد الحواس هو ست. وليست هذه الحاسة السادسة هي (الاستشعار عن بعد)، أو النباهة، أو الذكاء كما قد يخطر على بال بعض الناس. إنما هي الحاسة الحركية Kinesthetic وهي على جانب كبير من الأهمية، إذ إنها الحاسة التي ندرك بها شد العضلات ومواقع المفاصل لأجزاء الجسم وخاصة الأطراف. وكذلك هي الحاسة التي تجعلنا نحافظ على توازن أجسامنا. فإذا وضعت يدك خلف ظهرك فإنك تعلم إن كانت كفك مقبوضة أو منبسطة، وتعلم موقع يديك وزاوية حركتهما. وكذلك رجليك ورقبتك وأجزاء جسمك الأخرى. وإذا رفعت

جسما من الأرض ووجدته ثقيلاً فإن الحاسة الحركية ترسل إشارتها إلى الدماغ فيصدر أمره إلى العضلات لكي تشد نفسها حتى تستطيع رفع الثقل. أما عندما تفقد اليد هذه الحاسة، في حالة التخدير مثلا، فإننا لا نعلم ماذا يحصل لها، بل لا نعلم أين هي!

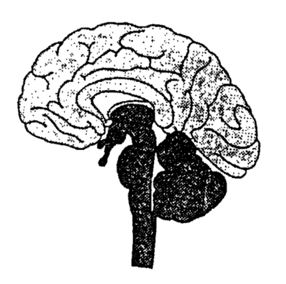
أما عضو الإحساس بالتوازن ـ توازن الجسم ـ فهو موجود في الأذن الداخلية. وهو عبارة عن ثلاثة تجاويف متعامدة، واحد منها من اليمين إلى اليسار، والآخر من الأمام إلى الخلف، والثالث من الأعلى إلى الأسفل. وهذه التجاويف الثلاثة مملوءة بسائل. (عندما يتحرك جسم الإنسان تتحرك السوائل في هذه التجاويف الثلاثة، فترسل خلايا الإحساس التي تلامس السائل إشاراتها إلى الدماغ، فيدرك الإنسان فيما إذا كان رأسه مائلا مثلا، فيجري تصحيح الوضع إذا اقتضى الأمر. ويعلم مهندسو التحكم والسيطرة أن جهاز (الجايروسكوب) مبني على هذه القاعدة. والجايروسكوب هو الجهاز الذي يحافظ على توازن الطائرات والبواخر والسفن الفضائية.

ملحـــق (ب)
دمــاغ الإنـســـان

ربما كان دماغ الإنسان أعقد جهاز في هذا الكون، سواء في تركيبه، أو وظائفه، أو عمله. يحتوي هذا الجهاز الذي يفوق تعقيده الخيال على عدد مذهل من الخلايا ـ عشرة بلايين خلية عصبية أو «عصبون» كما يسميه علماء التشريح، وهو رقم يساوي ضعف عدد سكان العالم تقريبا. وكل عصبون من هذه البلايين العشرة يعتبر مصنعاً كيميائياً إلكترونيا تشترك فيه آلاف الأنواع من المواد والخمائر المساعدة، ويجري فيه عدد هائل من التفاعلات الكيميائية والإلكترونية. وينهل الدماغ نحو عشرة غالونات من الدم في كل ساعة. وإذا نضب الدم لمدة دقيقة واحدة فقد الإنسان وعيه وذهب في غيبوبة. وإذا استمر نضوب الدم أقل من عشرِ دقائق أخرىٰ يموت الإنسان. وترتبط العصبونات مع بعضها البعض بشبكة بالغة التعقيد. ويجري الاتصال فيما بينها بشفرات كيميائية وإلكترونية. ولا يزال العلم الحديث عاجزا عن معرفة أسرار هذه التفاعلات والاتصالات بشكل مفصل ودقيق.

يقوم هذا الجهاز العجيب بعدد كبير من المهمات والوظائف، ابتداء من تنظيم الأفعال غير الإرادية، كالتنفس، ونبض القلب، وحرارة الجسم، والهضم، وحفظ توازن الجسم؛ وانتهاء بالإدراك، والتفكير، والعواطف، والتذكر، والخيال والإبداع.

يتكون الدماغ من ثلاثة أجزاء رئيسة: الجزء المركزي، والمنظومة الحافية، والمخ. وفيما يلي وصف مختصر لكل منها بالقدر الذي يتعلق بموضوع هذا الكتاب.



الجهاز المركزي

يتألف الجهاز المركزي من الغمد النخاعي، والمخيخ، والثلاموس، والثليموس. فأما الغمد النخاعي فيتصل بالحبل الشوكي من الأسفل، وبالمخيخ من الأعلىٰ. ويقوم الغمد بتنظيم الأفعال الانعكاسية والنشاطات غير الإرادية. فهو مسئول عن تنظيم التنفس، وضربات القلب، وتوازن تركيز السوائل في الجسم، وحرارة الجسم، والشهية، والهضم، والبلع. ويبدأ هذا الجزء عمله منذ اللحظة الأولىٰ لولادة الطفل.

يتصل الغمد النخاعي من الأعلىٰ بالمخيخ الذي يقع في مؤخرة الرأس إلىٰ الأسفل. والمخيخ هو المسئول عن التوازن الحركي لجسم الإنسان. تصدر الأوامر الحركية من المخ فيقوم المخيخ بتنسيق هذه الحركة وضبطها عن طريق التحكم بعضلات الجسم بما يناسب المتطلبات والظروف. فحركة الأصابع أثناء الكتابة والأشغال اليدوية وشرب الشاي، وحركة اليدين والرجلين والجسم أثناء المشي، أو السباحة، أو لعب كرة القدم، أو التزلج على الجليد. . . كلها ينظمها

المخيخ، وينسقها، ويضبطها، وعمل المخيخ هذا يشبه عمل المنظم الآلي للحركة (السيرفو) المعروف في هندسة التحكم والسيطرة. وإذا أصاب المخيخ تلف فلا يستطيع الإنسان أن يوازن حركاته، وقد يعجز عن المشي ومسك الأشياء بيده.

ويوجد فوق المخيخ جسمان ذوا شكل بيضي هما (الثلاموس). ويعمل أحد أجزاء الثلاموس كمحطة لنقل المعلومات الواردة من الحواس الخمس (السمع والبصر واللمس والشم والذوق) إلى المخ. ويقوم الجزء الآخر بالتحكم في عملية النوم واليقظة.

ويوجد تحت الثلاموس جسيم صغير يدعى (الثليموس) ـ تصغير ثلاموس ـ. ويلعب هذا الجسيم الصغير دورا رئيسا في غرائز الإنسان ودوافعه نحو الطعام والشراب، والجنس، والحاجة إلى النوم. كما أنه يقوم بعملية التوازن لفعاليات الجسم. فإذا ارتفع معدل ضربات القلب نتيجة للغضب، أو الخوف، فإن الثليموس يعمل على إعادة الضربات إلى حالتها الطبيعية، وإذا تغيرت حرارة الجسم قام بإعادتها إلى حالتها الطبيعية. وكذا الأمر في ضغط الدم وتركيز الأملاح فيه. كذلك يلعب الثليموس دوراً هاما في الانفعالات كالشعور بالراحة أو الحزن. ويشبه عمل الثليموس عمل أداة التحكم Controller.

المنظومة الحافية

يحيط بالجزء المركزي عدد من البنى العصبية تسمى «المنظومة الحافية ـ نسبة إلى الحافة» وترتبط بالثليموس. وهذه المنظومة هي المسئولة عن ترتيب تعاقب الفعاليات لإشباع الغرائز التي يتحكم بها الثليموس. فالثليموس يجعل الإنسان يشعر بالجوع. فتقوم المنظومة الحافية بوضع برنامج للخطوات اللازمة

للوصول إلى الطعام وتناوله، فيصدر الدماغ أمره بالحركة، فيقوم المخيخ بتنظيم الحركة وضبط العضلات وتوازن الجسم حتى يصل الإنسان إلى المطبخ. كذلك فإن للمنظومة الحافية علاقة وثيقة بالسلوك الناتج عن الغرائز.

المخ

يشكل المخ الجزء الأكبر من دماغ الإنسان ويتكون من قشرة خارجية سميكة ذات لون رمادي تسمى «اللحاء». وتقع تحت هذه القشرة طبقة أخرى بيضاء اللون. ويتألف المخ من نصفين أيمن وأيسر يفصل بينهما أخدود. ويرتبط النصفان بنسيج من الألياف العصبية هو «الجسم الثفني». ويتيح الجسم الثفني للمعلومات أن تنتقل بين نصفي الدماغ. وكل نصف من هذين النصفين يتألف بدوره من أربعة فصوص هي: الفص الأمامي (في الجبهة)، والفص الجداري (إلى الخلف وللأعلى)، والفص القذالي (إلى الخلف وللأسفل)، والفص الصدغي (إلى الجانب).

وبالرغم من أن أجزاء الدماغ الثلاثة (المركزي والحافي والمخ) متخصصة في وظائفها إلا أنها تعمل سوية وليس بشكل منفصل. لذا فهناك سبل من الإشارات والمعلومات بين هذه الأجزاء المختلفة.

مناطق المخ

توجد في المخ مناطق تتميز بوظائف معينة، وهذه المناطق هي:

١ ـ المنطقة الحركية: وتقع في أعلى الفص الأمامي في شريط يمتد من اليمين إلى اليسار. تتحكم هذه المنطقة بحركة الجسم وأعضائه ابتداء من أصابع القدم وحتى حركة اللسان والبلعوم مرورا بالرجلين واليدين وأصابعهما والرقبة

وعضلات الوجه وكرة العين وجفن العين والشفاه والفكين واللسان. ولحركة كل عضو من هذه الأعضاء بقعة خاصة بها ضمن المنطقة الحركية. ويتحكم كل نصف من كرة المخ بالنصف المعاكس له من جسم الإنسان. فالنصف الأيمن يتحكم بالجزء الأيسر من الجسم، والنصف الأيسر بالجزء الأيمن منه.

النصف الأيسر من الدماغ يتحكم بالجانب الأيمن من الجسم

والأيمن منه بالجانب الأيسر

٢ ـ منطقة الحواس: وتقع هذه المنطقة في الفص الجداري خلف المنطقة الحركية،

ويفصل بينهما أخدود يمتد من اليمين إلى اليسار. وهذه المنطقة مسئولة عن حاسة اللمس عندما تحصل في مناطق مختلفة من الجسم، من القدم وحتى اللسان والبلعوم مروراً ببقية الأجزاء. فعندما تشعر بوخزة في رجلك اليمنى فإن الجزء الذي تسجل فيه هذه الوخزة يكون في منطقة الحواس في النصف الأيسر من المخ.

٣ ـ منطقة الإبصار: وتقع هذه المنطقة في الفص الأقذالي في مؤخرة الرأس. وهي مسئولة عن عملية الرؤية. وعند تحريض خلايا هذه المنطقة بأقطاب كهربائية يرى الأعمى ومضات من الضوء دون أن تتدخل عيناه في الأمر، وهناك أحلام تراود بعض العلماء في أن يتمكنوا من بناء جهاز إلكتروني يوصل بكاميرا من أحد جهتيه، ويوصل بمنطقة الإبصار في الدماغ من جهته الثانية مما يتيح للعمي إمكان الرؤية دون استعمال العينين.

٤ ـ المنطقة السمعية: وتقع في الفص الصدغي من كل جهة، وهي مسئولة عن السمع.

٥ ـ منطقة اللغة: بالرغم من أن كل وظيفة من وظائف الدماغ يشترك فيها النصفان الأيمن والأيسر، فإن منطقة اللغة تقع في النصف الأيسر منه وتسمى منطقة (بروكا) نسبة إلى مكتشفها، فالكلام (حركة اللسان والفكين) يتحكم فيه النصف الأيسر من الدماغ. وفي الجهة نفسها وبالقرب من منطقة الكلام توجد منطقة فهم الكلام المسموع أو المقروء.

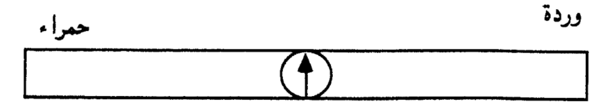
٦ ـ منطقة الاتحاد: وهي المناطق الأخرى التي لا تتعلق بالحركة والإحساس. ولا زالت هذه المنطقة غير معروفة على وجه الدقة. ولكنها مسئولةعن عملية الإدراك والتفكير والقدرة على حل المشاكل.

النصف الأيمن والنصف الأيسر للدماغ

يبدو نصفا كرة المخ متماثلان في أدائهما للوظائف الحيوية. فكلاهما يحتوي على منطقة حركية، ومنطقة للحواس، ومنطقة بصرية، ومنطقة سمعية، إضافة إلى منطقة الاتحاد. ولكن لكل من هذين النصفين وظائف نفسية مختلفة تماما عن وظائف النصف الآخر. فقد لوحظ أن بعض حالات الصرع الشديد لا ينفع معها علاج أو دواء، فعمد الأطباء إلى قطع الجسم الثفني (الجسر الذي يربط بين نصفي الدماغ)، فأدى ذلك إلى توقف انتقال نوبات الصرع من أحد النصفين إلى النصف الآخر، وبالتالي عدم انتشاره في أجزاء الدماغ الأخرى. وأتاح هذا النوع من العمليات الفرصة لاختبار كل نصف من كرة المخ على حدة.

ذكرنا أن منطقة اللغة تقع في النصف الأيسر من المخ. ومن ناحية أخرى، إذا ثبت الإنسان نظره بشكل مستقيم إلى نقطة معينة أمامه، فإن الصورة على يمين هذه النقطة تذهب إلى منطقة الإبصار في النصف الأيسر من الدماغ، والصورة على يسار النقطة تذهب إلى النصف الأيمن منه.

وفي الحالة الطبيعية تنتقل المعلومات الموجودة في أي من النصفين إلىٰ النصف الآخر عن طريق الجسم الثفني، فيؤدي الدماغ وظيفته وكأنه وحدة واحدة. أما إذا قطع طريق الاتصال بين النصفين، فسيصبح كل نصف مستقلا عن الآخر لا يشاركه فيما يصله من معلومات. ولا يبدو في الظواهر أي شيء غريب في أداء الشخص الذي أجريت له عملية فصل الدماغ. ولكن التجارب التي أجريت علىٰ هؤلاء الذين قطع اتصال نصفي دماغيهما عن النصف الآخر، أثبتت أن الأمر ليس كما يبدو ظاهرا. فقد ثبت من التجارب أن وعي الشخص إنما يكون في النصف الأيسر من الدماغ، لأن منطقة اللغة، أخذا وعطاء، هي في هذا النصف الأيسر. ففي إحدىٰ التجارب جعل الشخص (المنشطر دماغيا) ينظر إلىٰ مركز (X) لوحة أمامه عندما أضيئت عبارة (وردة حمراء) أمامه علىٰ اللوحة لمدة قصيرة من الزمن (جزء من الثانية) بحيث كانت كلمة (وردة) إلىٰ يمين نقطة المركز، وكلمة (حمراء) إلىٰ يساره. ولما سئل الشخص عما رآه، قال رأيت كلمة (وردة). ولما سئل عن لونها، قال إنه لا يعرف ربما كانت بيضاء، أو صفراء، أو حمراء.



وتفسير هذه النتيجة أن الإحساس البصري بكلمة (وردة) ذهب إلىٰ النصف الأيسر للدماغ حيث تقع منطقة اللغة، فاستطاع الشخص أن يفهمها ويعبر عنها. أما كلمة (حمراء) فإنها ذهبت إلىٰ النصف الأيمن حيث ليس فيه منطقة للغة، فلم يستطع الشخص فهم الكلمة ولا التعبير عنها. ويلاحظ أن

إضاءة عبارة (وردة حمراء) كانت لفترة زمنية قصيرة، لأنه لو استمر عرض العبارة لفترة أطول لأمكن للشخص أن يحرك عينيه تجاه كلمة (حمراء) فتصل المعلومات حينئذ إلى نصفي الدماغ كليهما.

وفي تجربة أخرى عرضت عدة كلمات (قلم، سكين، كتاب، مفتاح) لمدة كافية بحيث يستطيع الشخص قراءتها وفهمها. ثم بعد ذلك رفعت هذه الكلمات وعرضت كلمة «مفتاح» إلى جهة اليسار لمدة قصيرة بحيث إن الإحساس البصري بها يذهب إلى النصف الأيمن من الدماغ فقط. ثم طلب من الشخص أن يكتب ما رآه بيده اليسرى (المرتبطة بالنصف الأيمن)، فبدأ بكتابة «مفتاح». وعندما سئل ماذا كتبت يده اليسرى لم تكن لديه فكرة عما كتبه! بالرغم من أنه يعلم أنه كتب شيئا ما. وسبب ذلك أنه لا توجد منطقة لغوية في الجزء الأيمن من دماغه، ذلك الجزء الذي وصلته رؤية كلمة «مفتاح».

لقد وجد أن النصف الأيمن من الدماغ ليس جاهلا تماماً، إذ إنه يعرف بعض الكلمات الشائعة البسيطة مثل: لا، نعم، لا أعلم، أو بعض الكلمات النابية التي تتسم بالتلقائية. وقد قدر أنَّ معرفة النصف الأيمن باللغة تكافئ معرفة طفل عمره سنتان أو ثلاث سنين!

كما ثبت من هذه الدراسات والتجارب أن النصف الأيسر للدماغ هو المسئول عن وعي الإنسان وخبرته باللغة، والمنطق، والرياضيات، والعلوم، والكتابة. أما النصف الأيمن من الدماغ فهو النصف اللاواعي والذي يكمن فيه الخيال، والتصور، والإبداع الفني من رسم ونحت وموسيقى. كما أن لهذا النصف مقدرة على التخيل الفراغي لا يستطيعها نصف الكرة الأيسر. كذلك

فإن النصف الأيمن هو الذي يقوم بالتعرف على وجوه الناس. وفيما يلي قائمة بالوظائف والمميزات التي تتعلق بكل نصف من نصفي الدماغ:

النصف الأيمن	النصف الأيسر
التركيب	التحليل
الخيال	الزمن
التصور	المنطق
الإبداع	اللغة
الفكر الفراغي	الرياضيات
الفن	العلوم
البديهة	العقل
الحدس	الفهم
الحس	الفكر
مجازي	حقيقي
محسوس	مجرد
استقرائي	استنتاجي
غير خطي	خطي (تعبير رياضي)
متوازي	متوالي
ضمني	صريح
آني	متتابع

المشاعر

إن الإدراك الحسي الأولي، لما يرد من الحواس، يتم في الثلاموس. ويقوم الثلاموس بدوره في إيصال كل إحساس من الأحاسيس الخمسة إلى المنطقة الخاصة به في المخ. وعلى قدر ما ينقله الثلاموس إلى المخ تكون شدة الإحساس، أو الشعور بذلك الإحساس. فيكون الثلاموس، وجزء كبير من المخ (وخاصة النصف الأيسر). هما موئل العقل الواعي. أما العقل اللاواعي (أو العقل الباطن) فيكون فيما عدا ذلك.

كتب الهندسة النفسية NLP

هناك عدد كبير من الكتب في موضوع إن إل بي، وهي في زيادة مستمرة، أشهر المؤلفين هم:

ماريان ريس	Maryann Reese	أنتوني روبنس	Anthony Robbin
مايكل هول	Michael Hall	تشارلس فوكنر	Charles Faulkner
ريتشارد باندلر	Richard Bandler	تشارلوت بريتو	Charlottle Bretto
ريتشارد شين	Richard Shane	كونيري أندرياس	Connirae Andreas
روبرت ديلتز	Robert Dilts	جيني لابورد	Genic Laborde
روبرت ماكدونالد	Robert McDonald	غريغوري باتيسو	Gregory Bateson
شيل روز تشارفت	Shelle Rose Charvet	ايان مكديرمت	Ian McDermott
سيد جاكوبسون	Sid Jacobsen	جيري ريتشاردسون	Jerry Richardson
ستيف أندرياس	Steve Andreas	جون غرندر	John Grinder
سو نايت	Sue Knight	جون مكوبرتر	John McWhirter
سوزي سميث	Suzi Smith	جون سايمور	John Seymour
تيم هولبورن	Tim Halbom	جوزيف أوكونر	Joseph O'Connor
فرجينيا ساتير	Virginia Satir	جوديث ديلوزير	Judith DeLozier
وايت وود سمول	Wyatt Woodsmall	ليزلي كاميرون	Leslie Cameron

في الصفحات التالية تعريف ببعض الكتب الشائعة، يلي ذلك قائمة شاملة بالمراجع. أشرنا بعلامة(*) لبعض الكتب التي ننصح القارئ أن يبدأ بها.

Introucing NLP, Revised edition(*)
Joseph O'Connor & John Seymour
Thorsons, 1995

مقدمة وافية بأسلوب ممتع، يغطي أكثر موضوعات إن إل بي. الكتاب منظم بطريقة جيدة ويحتوي على معلومات كثيرة، كما يحتوي في نهايته على استعراض وتعريف بكتب إن ال بي.

NLP: The New Technology of Achievement(*)
Steve Andeas & Charles Faulkner, Eds
by the NLP Comprehensive Training Team
NLP Comprehensive, 1994

مقدمة شاملة لموضوع إن إل بي واستعمالاته. شرح واضح لإستراتيجيات التحفيز، والتخلص من القلق. الخطوات السبع للتعرف على الأهداف، والخطوات الأربع لتحقيق هذه الأهداف. طرق كسب الآخرين، إشارات فقدان الألفة، أساليب تغيير السلوك والعادات، وغير ذلك من الموضوعات الأخرى. متوفر على شكل أشرطة صوتية أيضاً. تأليف فريق التدريب في مؤسسة إن إل بي كومبربهنسف إحدى أكبر مؤسسات إن إل بي في الولايات المتحدة. كتاب سهل القراءة غزير المعلومات.

Heart of the Mind (*)
Conniare and Steve Andreas
Real People Press, 1989

تطبيقات إن إلي بي في مجالات الحياة المختلفة. يستعرض الكتاب عددا من تقنيات إن إل بي لتحقيق أهداف متنوعة مثل التغلّب على (رهبة المسرح)؛ تعلم تهجي

الكلمات؛ تحسين العلاقات ؛ إزالة الأعراض الحساسة؛ التعامل مع الانتقاد؛ كيف تكسب احترام الآخرين؛ السيطرة على تناول الطعام للحفاظ على الصحة ؛ فض النزاعات؛ وغير ذلك. الكتاب سهل الأسلوب وممتع. يقع الكتاب في عشرين فصلا، كل فصل يعالج مشكلة معينة بتطبيق أساليب إن إل بي، كعلاج حالات الوهم، الخوف، وتحسين تهجي الكلمات، والتحكم في تناول الطعام، وغير ذلك.

Frogs Into Princes (*)
Richard Bandler & John Grinder
Real People press/ Eden Grovc Editions, 1979

واحد من أوائل كتب إن إل بي، مازال الأكثر انتشاراً. مؤلفاه ريتشارد باندلر وجون غرندر هما مؤسسا إن إل بي. يناقش المؤلفان كيفية بناء الألفة، وطرق الوصول إلى مشاعر التمكن والاقتدار حينما وحيثما يريد الإنسان، ومواجهة المعوقات، وغير ذلك، الكتاب مقدمة غنية لموضوع الـ إن إل بي. يدور هذا الكتاب حول طريقة ملتون اركسون وتغيير الحالة الذهنية.

Using your brain- for a change (*)
Richard Bandler (Connirae and Steve Andreas eds.)
Real People Press, 1985

يوضح هذا الكتاب كيفية استعمال النميطات بأسلوب باندلر الممزوج بالدعابة، الصورية والسمعية والحسية، في تغيير المشاعر والعواطف، والتحفيز، وكيفية استخدامها لإحداث التغيير نحو الأفضل.

Reframing : NLP and The Transformation of Meaning (*)
by Richard Bandler and John Grinder
Real People press,1982

يوضح باندلر وغرندر في هذا الكتاب كيفية استخدام تحويل المناط في

تحويل السلوك السلبي إلى سلوك إيجابي. كتاب مهم في إحداث التغيير على مستوى الأفراد والمؤسسات. شرح للخطوات الست لتحويل المناط.

NLP at Work (*)
by Sue Knight
Nicholas Brealey Pubishing, 1995

يتناول هذا الكتاب تطبيقات إن إل بي في مختلف شؤون الحياة. تركز المؤلفة على التطبيقات المتعلقة بإدارة الأعمال، ومهمارات التعامل مع الآخرين، سواء في العمل الخاص أو العام. يحتوي الكتاب على ثلاثة أقسام: عناصر إن إل بي، الإدارة باستخدام إن إل بي، وأدوات ووسائل إن إل بي.

Managing With the Power Of NLP (*)
David Molden
Pitman Publishing, 1996

يركز هذا الكتاب على تطبيقات إن إل بي في إدارة الأعمال، ويضم الكتاب أربعة أقسام: وعي الذات، القيادة، الاتصال، والإبداع. الكتاب موجه للمديرين بوجه خاص.

The Magic of Rapport : How you can Gain Personal Power
In Any Situation
by Jerry Richardson
Harbor, 1981

يقدم هذا الكتاب أساليب التأثير في الآخرين، وطرق تأسيس الألفة، وكسب الثقة، والأساليب المثلى لعرض أفكارك ومقترحاتك، وإقناع الآخرين بها، في البيع والشراء، والتربية والتعليم، والمفاوضات، والعلاقات الزوجية والأسرية.

Change Your Mind and Keep The Change
Connirae & Steve Andreas
Real People press,1988

يساعد هذا الكتاب على بناء مهارات متقدمة في إن إل بي. ومن ذلك كيفية استخدام خط الزمن لإحداث تغيير إيجابي. يورد المؤلفان ستيف أندرياس وزوجته كونيري استراتيجيات تساعد على الاستجابة السليمة للنقد من الآخرين، وتغيير المعايير، وبناء العلاقات الإيجابية.

Changing belief systems with NLP (*)
Robert Dilts
Meta-publications, 1990

يعتبر هذا الكتاب مرجعا في «المعتقدات» وتغييرها. يستخدم عدداً من الطرق في ذلك، كما يتضمن مناقشة لموضوع تسوية المستويات المنطقية.

The Structure of Magic
Richard Bandler & John Grinder
Science and Behavior Books, 1975

من أوائل الكتب التي كتبها باندلر وغرندر، يدور الكتاب حول نموذج اللغة العالية Meta-Model التي وضع أسسها باتسون، كورزيبسكي، وتشومسكي. تشومسكي هو صاحب فكرة التركيب العميق والتركيب السطحي.

Neuro-Linguistic Programming: VolumeI
The Study of the Structure of Subjective Experience
Robert Dilts, John Grinder, Richard Bandler& Judith DeLozier
Meta Publications, 1980

يدور هذا الكتاب حول استنباط الاستراتيجيات، وتصميمها وتطبيقها.

An Insider's Guide To Sub-Modalities
Richard Bandler & Will MacDonald
Meta Publication, 1988

كتاب متخصص في موضوع النميطات يحتوي على ٢٢ تمرينا في مختلف الاستعمالات. مع جداول لأنواع النميطات.

Time For A Change
Richard Bandler
Meta Publication, 1993

يتناول هذا الكتاب كثيرا من موضوعات إن إل بي، مثل: إشارات الوصول العيني، البرامج العالية، الافتراضات الأساسية، النميطات، وتحويل المناط.

Turtles all the way down: Prerequisites To Personal Genius
Judith DeLozier & John Grinder
Grinder & Associates, 1987, distributed by M.A.P.S.

يتناول الكتاب موضوعات العقل الواعي والعقل اللاواعي، والاتحاد والانفصال، والمواقع الثلاثة، وتغيير مرشحات الإدراك، مع كثير من التمرينات.

Skills for the future, Managing Creativity and Innovation
Robert Dilts
Meta Publication, 1993

يعالج هذا الكتاب موضوع الإبداع، كما يوضح كثيرا من نماذج إن إل بي التي ساهم المؤلف روبرت دلتز في تطويرها.

NLP Encyclopedia
Robert Dilts & Judith Delozier
first volume expected by the end of 1997

موسوعة إن إل بي مرتبة حسب حروف الهجاء. تشغل الحروف الثلاثة الأولى ٢١٥ صفحة.

The Art of Systems Thinking, Essential Skills for creativity and Problem solving
Joseph O'Connor & Ian McDermott
Thonsons (Harpins Collins), London, 1997

يتناول الكتاب أحد فروع إن إل بي وهو «التفكير المنظومي (نسبة إلى منظومة system) فكرة التفكير المنظومي عالجها بيتر سينج في كتابه الشهير «النظام الخامس The Fifth Discipline».

Meta-States: A Domain of Logical Levels: Self-Reflectiveness in Human States Consciousness
Michael Hall, Ph.D.
Empowerment Technologies, 1995 (2nd Edition, Jan 1996)

يشرح هذا الكتاب نظرية الحالة العالية meta-state مع تطبيقاتها في تنمية القدرات الشخصية.

Core Transformation
Connirae Andreas with Tamara Andreas
Real people press 1994

كتاب يعالج المستويات العميقة للمعتقدات والقيم. يحوي الكتاب على أمثلة للعمليات والأساليب المطبقة.

المـراجع

Bibliography

1	Andreas, Connirae and Steve Andreas	Change Your Mind and Keep the Change.	Real People Press.	1988
2	Andreas, Connirae and Steve Andreas	Heart of the Mind	Real People Press.	1989
3	Andreas, Connirae with Tamara Andreas	Core Transformation:reaching the wellspring within.	Real People Press.	1993
4	Andreas, Steve	Virginia Satir: the patterns of her magic.	Science & Behaviur Books.	1991
5	Andreas, Steve and Charles Faulkner eds.	NLP:the new technology of achievement	William Morrow& Co Inc.	1994
6	Aspromonte, Don and Austin, Diane	Green Light Selling:your secret edge to winning sales and avoiding dead ends	Cahill Mountain Press	1990
7	Bagley, Dan and Edward Reese	Beyond Selling	Meta Publications	1987
8	Bandler, Richard	Magic in Action	Meta Publications	1985
9	Bandler, Richard	Using Your Brain. for a CHANGE: Neur-Linguistic Programming. Connirae and Steve Andreas eds.	Real People Press.	1985
10	Bandler, Richard	The Adventures of Anybody.	Meta Publications	1993
11	Bandler, Richard	Time for a Change	Meta Publications	1993
12	Bandler, Richard, and John Grinder	The Structure of Magic-I:ABook About Language and Therapy.	Science and Behavior Books	1975
13	Bandler, Richard.	Patterns of the Hypnotic Techniques of	Meta Publications	1975

and John, Grinder	Milton H. Erichson, M.D. Vol. I.		
14 Bandler, Richard, and John Grinder	Frogs Into Princes.	Real People Press.	1979
15 Bandler, Richard, and John Grinder	ReFraming: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meanning	Real People Press.	1982
16 Bandler, Richard, John Grinder and Virginia Satir	Changing with Families.	Science and Behavior Books	1976
17 Barron, Vida C.	Meta-Medicine		1990
18 Bateson, Gregory	Communication: The Social Matrix of Psychiatry.	W.W. Norton and Company.	1950
19 Bateson, Gregory	Steps to an Ecology of Mind.	Ballantine Books	1972
20 Bateson, Gregory	Mind and Nature-A Necessary Unity.	Bantam Books	1972
21 Beaver, Diana	Lazy Learning: making the most of the brains you were born with Rockport.	Element, Inc.	1994
22 Bertalanffy, Ludwig von	Robots, Men and Minds.	Braziller	1967
23 Bertalanffy, Ludwig von	Problems of Life . New York,	Harper and Row.	1951
24 Betto Milliner, Charlottle	Metaphor: The Art of Puposeful Stoytelling.	The Center for Professional Development	1985
25 Bretto Milliner, Charlotte	A Framework for Excellence: A Resource Manual for NLP.	The Center for Professional Development	1989
26 Bretto Milliner, Charlotte, Judith DeLozier and John Grinder	Leaves Before teh Wind.	Grinder, DeLozier and Associates.	1989

27 Brooks, Michael	Instant Rapport		1989
28 Cameron-Bandler, L.D.Gordon and Michael Lebeau	The Emprint Mehod: A Guide to Reproducing Competence.	Future Pace, Inc	1985
29 Cameron-Bandler, Leslie	They Lived Happily Ever After: A Book About Achieving Happy Endings in Coupling.	Meta Publications	1978
30 Cameron-Bandler, Leslie	Know How : guided programs for inventing your best future	Future Pace, Inc	1985
31 Cameron-Bandler, Leslie	Solutions.	Future Peace,Inc.	1985
32 Cameron-Bandler, Leslie and Michael Lebeau	The Emotional Hostage : rescuing your emotional life.	Real People Press.	1986
33 Charvet, Shelle Rose	{tape set}, Understanding & Triggering Motivation: the LAB Profile Burlington,	success strategies	1993
34 Charvet, Shelle Rose	Words that Change Minds: mastering the language of influence Dubuque,	Kendall/Hunt Publishing.	1995
35 Chomsky, Noam	Syntactic Structures		1957
36 Chomsky, Noam	Language and Mind		1968
37 Chong, D.K.	Auti-hypnotic Pain Control: The Milton Model.	Carlton Publishing	1979
38 Chong, Denis K and Jennifer K. Smith Chong	Don't Ask Why?! a book about the structure of blame, bad communication and miscommunication.		1991
39 Christopherson, Pat	Feeling Good About Feeling Bad		1978
40 Cleveland, B.F.	Master Teaching Techniqques.	Connecting Link Press.	1984

41 DeLozier, Judith and John Grinder	Tutles All The Way Down: Perequisties for Personal Genius.	Grinder, DeLozier and Associates.	1987
42 Dilts, Robert B. Tim Halbom and Suzi Smith	Beliefs.pathways to health and well -being.	Metamorphouse Press.	1990
43 Dilts, Robert B. with Bonissone, Gino	Skills for the Future:managing creativity and innovation.	Meta Publications	1993
44 Dilts, Robert B.	Roots of Neuro-Linguistic Programming: A Reference Guide to the Technology of NLP.	Meta Publications	1976
45 Dilts, Robert B.	Applications of Neuro-Linguistic Programming: A Practical Guide to Communication, Learning, and Change.	Meta Publications	1983
46 Dilts, Robert B.	Changing Belief Systems with NLP.	Meta Publications	1990
47 Dilts, Robert B.	Effective Persentation Skills Capitola.	Meta Publications	1994
48 Dilts, Robert B.	Strategies of Genius, Volume I:Aristotle, Sherlock Holmes, Walt Disney, Wolfgang Amadeus Mozart Capitola,	Meta Publications	1994
49 Dilts, Robert B.	Strategies of Genius, Volume II: Albert Einstein Capitola,	Meta Publications	1995
50 Dilts, Robert B.	Strategies of Genius, Volume III : Sigmund Freud, Leonardo da Vinic. Nikola Testa Capitola.	Meta Publications	1979
51 Dilts, Robert B., Grinder, J., Bandler. R., DeLozier. J., and Comeron-Bandler, Leslie	Neuro-Linguistic Programming Volume I.	Meta Publications	

52	Dilts, Robert B' Epstein, Todd and Dilts, Robert W	Tools for Dreamers:strategies for creativity and the structure of innovation.	Meta Publications	1991
53	Eicher, James	Making the Message Clear: Communicating for Business.	Grinder, DeLozier and Associates	1987
54	Elgin, Suzette Haden	The Gentle Art of Verbal Self Defense.		1980
55	Elgin, Suzette Haden	The Gentle Art of Verbal Self	Prentice-Hall, Inc. -Defense.	1983
56	Elgin, Suzette Haden	The Gentle Art of Verbal Self -Defense Workbook.	Dorset Press.	1987
57	Elgin, Suzette Haden	The Last Word on The Gentle Art of Verbal Self-Defense.	Prentice-Hall, Inc.	1987
58	Elgin, Suzette Haden	Success With The Gentle Art of Verbal Self -Defense.	Prentice-Hall, Inc.	1989
59	Elgin, Suzette Haden	Staying Well with The Gentle Art of Verbal Self-Defense.	Prentice-Hall, Inc.	1991
60	Elgin, Suzette Haden	The Gentle Art of Written Self-Defense: letters in response to triple-f situations.	Prentice-Hall, Inc.	1993
61	Elgin, Suzette Haden	Genderspeak:men, women, and the gentle art of verbal self-defense.	Prentice-Hall, Inc.	1993
62	Elgin, Suzette Haden	Business Speak: using the gentle art of verbal persuasion to get what you want at work	McGraw-HIII	1995
63	Ewing, Lara	(Tape set) Business Applications of NLP Boulder.	NLP Comprehensive	1994
64	Farrelly, Frank and Jeff Brandsma	Provocative Therapy	Meta Publications, Inc.	1974

65 Faulkner, Charles	{tape set} Metaphors of Identity: operating metaphors and icomic change Longmont.	Genesis II	1991
66 Faulkner, Charles	{tape set} The Mythic Wheel of Life: finding your place in the world	Genesis II	1993
67 Flaro, Llyod	Mending Broken Children: Cognitive ability patterning for successful leaning	Learning Strategies Group	1989
68 Fromm, E.	Ho have or To Be ?	Abacus.	1979
69 Gilligan, Stephen G.	Ericksonian Approaches to Clinical Hypnosis. in Ericksonian Approaches to Hypnosis and Psythotherapy. J. Zweig ed.	Brunner/Mazel.	1982
70 Gordon, David	Therapeutic Metaphors : Helping Others Through the Looking Glass.	Meta Publications	1978
71 Gordon, David	Ericksonian Aneedotal Therapy. in Ericksonian Approachers to Hypnosis and Psychotherapy. J.Zweig ed.	Bunner/Mazel	1982
72 Gordon, David and M.Meyers-Anderson	Phoenix: Therapeutic Patterns of Miltron H. Erickson.	Meta Publications	1982
73 Grinder, John and Bandler, Richard	The Structure of Magic II.	Science and Behavior Books	1976
74 Grinder, John and Bandler, Richard	Tranc-Formations: Neuro-Liguistic Programming and the Structure of Hypnosis.	Real People Press.	1981
		Meta Publications	1977
75 Grinder, John Judith DeLozier and Richard Bandler	Patterns of Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson Vol.2		

76 Grinder, Michel	ENVoY:your personal guide to classroom management Bat:le Ground	Michael Grinder & Associaters	1993
77 Grinder, Michael	Righting the Educational Conveyor Belt	Metamorphous Press	1989
78 Gunn, Scout Lee	The Excellence Principle: Utilizing NLP.	Excellence Unlimited	
79 Gunn, Scout Lee	Leisure Counseling Using NLP.	International Society of Leisure Therapies	1981
80 Gunn, Scout Lee	Adventures in Excellence.	Excellence Unlimited	
81 Haley, Jay.	Uncommon Therapy: The Psychiatric Techniques of Milton Erickson, M.D.	Grime and Statton.	1973
82 Haley, Jay ed.	Advanced Techniques of Hypnosis and Therapy: selected papers of Milton H Erickson,		1967
83 Hall, Edward T.	The Silent Language		1959
84 Hampton-Turner,C.	The Linguistics of Therapy: Noam Chomsky, Richard Bandler and John Grinder' in Maps of The Mind.	Ollier Books.	1981
85 Harper. Linda	Classroom Magic - Effective Teaching Made Easy.	Twigg Communications.	1982
86 Haskell. P.	NLP and Transformation: A Conversation with Michael McMaster	RHA	
87 Hegarty, Christopher and Charlotte Bretto	How to Build High Levels of Rapport.	The Center for Professional Development.	1987
88 Herrigel. Eugen	Zen in the Art of Archery.	Arkana-penguin Books.	1953
89 Howe, Michael J.A.	Adult Learning: Psychological Research and applications.	John Wiley and Sons	

90 Huxley, Aldous	The Doors of Perception		1954
91 Hyakawa, S.I.	Languae in Thought and Action	Allen & Unwin	1966
92 Jacobson, Sid	Meta-Cation: Prescriptions for Some Ailing Educational Processes.	Meta publications	1983
93 Jacobson, Sid	Meta-Cation, Vol. II: New Improved Formulas For Thinking About Thinking.	Meta publications	1986
94 Jacobson, Sid	Meta-Cation, Vol. III:Powerful Applications For Strong Relief.	Meta publications	1986
95 Jannes, Tad	The Secret of Creating Your Future.		1989
96 Jannes, Tad and Wyatt Woodsmall	Time Line Therapy And the Basis of Personality.	Meta publications	1988
97 Janoff, A.	The Primal Scream	Abacus	1970
98 Jensen, Eric	Super Teaching		1988
99 Jensen, Eric	The Leaning Brais	Turning Point publishing	1994
100 Johnson, Kerry L	Selling with NLP:revolutionary new sales techniques that will double your volume-guaranteed	Nightingale-Conant	1993
101 King, Mark, Larry Novik, and Charles Citenbaum	Irresistible Communication:Creative Skills For the Health Professional	W.B. Saunders, Co.	1983
102 King, Mark, Larry Novik, and Charles Citenbaum	A Guide to Self-Management Strategies for Nurses.	Springer Publishing Co.	1984
103 Knight, Sue	NLPat Work: the difference that makes a difference in business	Nicholas Brealey	1995

104 Korzybski, Albert	Science and Sanity.	The Internatinal Non-Aristotelian Library Publishing Compan,4th Edition.	1933
105 Kostere, Kim and Malatesta, Linda	Maps, Models and the Structure of Reality: NLP technology in psychotherapy	Metamorphous Press	1990
106 Kuhn, Thomas S.	The Structure of Scienific Revolutions.	University of Chicago Press.	1970
107 Laborde, Genie Z.	Influencing with Integrity.	Syntony Inc. Publishing Co.	1983
108 Laborde, Genie Z.	90 Days to Communication Excellence	Syntony Publishing.	1985
109 Laborde, Genie Z.	Fine Tune Your Brain.	Syntony Publishing	1988
110 Lakoff, George and Mark Johnson	Metaphors we Live By.	University of Chicago Press.	1980
111 Lankton, Stephen R.	Practical Magic: The Clinical Applications of Neuro-Linguistic Programming	Meta Publication	1979
112 Lee, Scout, Brooke Medicine Eagle and Jan Summers	The Challenge of Excellence, Vol I Learning the Ropes of Change.	Excellence Unlimited.	
113 Lerner, H.G.	Women in Therapy.	Harper & Row.	1988
114 Lewis, Byron A. and L.Marvell-Mell	The NLP Skill Builders Book I : Basic Techniques in NLP.	Metamorphous Press	
115 Lewis, Byron A. and R. Frank Puceik	Magic Demystified : A Pragmatic Guide to Communicatin and Change.	Metamorphous Press.	1982

116 Linden, Anné and F. Stass	A Handbook for Basic Neuro-Linguistic Progamming Training.	New York Training Institute for Neuro-Linguistic Programming	1985
117 Linden,Anné and Spalding Murray	The Enneagram and NLP.: a journey of Evolution	Metamorphous Press	1994
118 Mavell-Mell, Linnea	Basic Techniques in NLP: Book 1	Metamorphous Press	
119 Masters, Robert	Neurospeak: transforms your body while you read!	The Theosophical Publishing House	1994
120 Mathes, L.	Rappon: A Workbook.	NLP of Washington D.C.	1982
121 McMaster, Michael D.	NLP and Transformation: A Conversation with Michael McMaster.	RHA	
122 McMaster, Michael D.	Creating The Conditioins for Results.	Metamorphous Press	
123 McMaster, Michael D.	Performance Management: creating the conditions for results	Metamorphous Press	1986
124 McMaster, Michael D., and John Grinder.	Precision: A New Approch to Communication High Quality Information Processing for Business.	Precision	1980
125 Michaels, Regini Elizabeth	Facticity : a door tó mental health and beyond	Facticity Trainings Inc.	1991
126 Michaels, Regini Elizabeth	Lions in Wait : a road to personal courage	Facticity Trainings, Inc.	1993
127 Miller, George	The Magical Number seven , Plus or Minus Two.	Volume 83.	1957
128 Miller, George E.Galanter, and K. Pribram	Plands and the Structure of Behavior.	Henry Holt and Company, Inc .	1960



129 Moine. Donald J., and John H. Herd	Modern Persuasion Stategies: The Hidden Advantage in Selling.	Prentice Hall, Inc.	1984
130 Moreno, J.L.	Who Shall Survive?	Beacon House	1934
131 Moreno, J.L.	Psychodrama Volume I.	Beacon House	1946
132 Morgen. Sharon Drew	Sales on the Line: meeting the business demands of the 90s through phone partnering	Metamorphous Press	1993
133 O'Connor, Joseph	Not Pulling Strings	Lambent Books	1987
134 O'Connor, Joseph and Prior, Robin	Successful Selling with NLP: the way forward in the new bazaar	Thorsons	
135 O'Connor, Joseph and Seymour. John	Introducing NLP.	The Aquarian Press	1990
136 O'Connor, Joseph and Seymour, John	Training with NLP: Skills for managers, Trainers and communication	Thorsons.	1994
137 Oliver, Eric	The Human Factor at Work: a guide to self reliance and consumer protection for the mind	Meta Systems	1993
138 Perls, Fritz	The Gestalt Approach: eyewitness to		1973
139 Porter, Patrick	therapy Awaken the Genius : mind technology for the 21 st century	PureLight Publishing	1993
140 Pribram, K.	The Language of the Brain.	Prentice Hall	1971
141 Pucelik, R.F.	The META Handbook: Basic Principles of communication and Change	META Publications	
142 Pulvino, Charles, James Lee, and Cynthia Forman	Communications with Clients : A Guide for Financial Professional	Prentice Hall	1987

143 Richardson, J., J. Margoulis	The Magic of Rapport: How you can gain personal power in any situation.	Harbor.	1981
144 Robbins, Anthony	Unlimited Power	Simon and Schuster	1986
145 Robbins, Anthony	Awaken the Giant Within: how to take immediate control of your mental, emotional, physical & financial destiny	Simon & Schuster	1991
146 Rosen, Sidney, Ed.	My Voice Will Go with You: the teachings tales of Milton H Erickson.	WWNorton.	1982
147 Russell, Bertrand	Introduction to Mathematical philosophy.	George Allen and Unwin Ltd.	1921
148 Satir, Virginia	Conjoint Family Therapy..	Science and Behavior Books	1964
149 Satir, Virginia	Peoplemaking	Science and Behavior Books	1991
150 Satir, Virginia, John Banmen, Jane Gerber, Maria Gomori	The Satir Model: family therapy and beyond	Science and Behaviour Books	1991
151 Satir, Virginia, John Grinder and Richard Bandler	Changing with Families.	Science and Behaviour Books.	1976
152 Smith, Lawrence and Loretta Malando	Courtroom communication Strategies	Kluwer Law Book Publishers, Inc.	1985
153 Spencer Brown, G.	The Laws of Form	George. Allen & Unwin.	1969
154 Spender, D.	Man Made Language	Routledge & Kegan.	1980

155 Stefano. Steven and Charlotte Bretto	Analogies for Training Technical Information.	The Center for Professional Development	1986
156 Stone. Christopher	Re-Creating Your Self.	Metamorphous Press	1988
157 Vaihinger. H.	The Philosophy of As if.	Routledge, Kegan and 1924 paul, Ltd.	
158 Watzlawick. Paul; Bavelas, Janet Beavin; Jackson, Don	Pragmatics of Human Communication a study of interactional patterns, pathologies and paradoxes	WW Norton & Co.	1967
159 Watzlawick. Paul; Weakland, John' Fisch. Richard	Change: principles of problem formulation and problem resolution		1974
160 Williams, A.	Forbidden Agendas.	Tavistock/ Routledge.	1991
161 Yeger, Joseph	Thinking About Thinking With NLP.	Meta Publications	1985
162 Zarro, Richard and Blum, Peter	The Phone Book		1992
163 Zink, Nelson	The Structure of Delight.	Mind Matters.	1991

المصطلحات (١)
(انجليزي - عربي)

1	Anchoring	الإرساء
2	Association	الاتحاد
3	Behavior	السلوك
4	Belief	الإيمان
5	Calibration	التدريج
6	Communication	الاتصال
7	Congruency	الانسجام
8	Consciousness	الوعي
9	Criteria	المعيار
10	Cross Mirroring	المرآة المتقاطعة
11	Deletion	الحذف
12	Dissociation	الانفصال
13	Distortion	التشويه
14	Dovetail	التعشيق
15	Down Time	الزمن الأدنى
16	Ecology	التأثير
17	Elicitation	الاستنباط
18	First Position (Self)	الموقع الأول (الذات)

19	Future Pacing	المجاراة المستقبلية
20	Identity	الهوية
21	Intention	النية
22	Kinesthetic	الإحساس
23	Leading	القيادة
24	Levels of Rapport	مستويات الألفة
25	Matching	المطابقة
26	Metaphor	الاستعارة والمجاز
27	Mirroring	المرآة
28	Model	نموذج
29	Modeling	نمذجة
30	Outcome	الحصيلة
31	Pacing	المجاراة
32	Parts	الأجزاء
33	Perception Filters	مرشحات الإدراك
34	Perceptual Positions	مواقع الإدراك (الثلاثة)
35	Predicate	لحن الخطاب
36	Rapport	الألفة
37	Reframing	تحويل المناط
38	Reframing (Content)	تحويل المناط - المضمون

39	Reframing (context)	تحويل المناط - القرينة
40	Representation	التمثيل
41	Representation System	النظام التمثيلي
42	Resourceful	التمكن (حالة الثقة والانشراح)
43	Second Position (other)	الموقع الثاني (الآخر)
44	Sensory Acuity	رهافة الحس
45	Sensory Experience	التجربة الحسية
46	Sensory Description	الوصف الحسي
47	Signals	إشارات الاتصال
48	State	الحالة
49	Strategy	الاستراتيجية
50	Subconscious Mind	العقل الباطن
51	Submodal	النميط
52	Syntax	الترتيب
53	The "Mercedes" Model	النموذج الثلاثي (المرسيدس)
54	Third Position	الموقع الثالث (المراقب)
55	Time Line	خط الزمن
56	Trance	الغشية
57	Unified Field	المجال الموحد
58	Up time	الزمن الأعلى

المصطلحات (٢)
(عربي - إنجليزي)

الإرساء الإرساء	Anchoring	1
الأجزاء	Parts	32
الإحساس	Kinesthetic	22
إشارات الاتصال	Signals	48
الألفة	Rapport	36
الإيمـــان	Belief	4
الاتحاد	Association	2
الاتصال	Communication	6
الاستراتيجية	Strategy	51
الاستعارة والمجاز	Metaphor	26
الاستنباط	Elicitation	17
الانسجام	Congruency	7
الانفصال	Dissociation	12
التأثير	Ecology	16
التجربة الحسية	Sensory Experience	46
تحويل المناط	Reframing	37
تحويل المناط -القرينة	Reframing (context)	39
تحويل المناط - المضمون	Reframing (content)	38

5	Calibration	التدريج
54	Syntax	الترتيب
13	Distortion	التشويه
14	Dovetail	التعشيق
40	Representation	التمثيل
43	Resourceful	التمكن (حالة الثقة والانشراح)
50	State	الحالة
11	Deletion	الحذف
30	Outcome	الحصيلة
57	Time Line	خط الزمن
45	Sensory Time	رهافة الحس
15	Down Acuity	الزمن الأدنى
60	Up Time	الزمن الأعلى
3	Behavior	السلوك
52	Subconscious Mind	العقل الباطن
58	Trance	الغشية
23	Leading	القيادة
35	Predicate	لحن الخطاب
31	Pacing	المجاراة
19	Future Pacing	المجاراة المستقبلية

59	Unified Field	المجال الموحد
27	Mirroring	المرآة
10	Cross Mirroring	المرآة المتقاطعة
33	Perception Filters	مرشحات الإدراك
24	Levels of Rapport	مستويات الألفة
25	Matching	المطابقة
9	Criteria	المعيار
34	Perceptual Positions	مواقع الإدراك (الثلاثة)
18	First Position (Self)	الموقع الأول (الذات)
56	Third Position	الموقع الثالث (المراقب)
44	Second Position (other)	الموقع الثاني (الآخر)
41	Representation System	النظام التمثيلي
29	Modeling	نمذجة
28	Model	نموذج
55	The "Mercedes" Model	النموذج الثلاثي (المرسيدس)
53	Submodal	النميط
21	Intention	النية
20	Identity	الهوية
47	Sensory Description	الوصف الحسي
8	Consciousness	الوعي

معاني المصطحات (١)
(إنجليزي - عربي)

1
Anchoring
الإرســـاء

هو عملية ربط الحالة الذهنية، أو النظام التمثيلي (الداخلي أو الخارجي) بإشارة (أو مرساة) صورية، أو سمعية، أو حسية، بحيث يؤدي إطلاق الإشارة إلى حضور تلك الحالة الذهنية.

2
Association
الاتحـــاد

هو الحالة التي تضع فيها نفسك في التجربة، فترى بعينيك، وتسمع بأذنيك، وتشعر بشعورك.

3
Behavior
ســلوك

هو كل قول أو فعل، صغير أو كبير، يقوم به الإنسان، بما في ذلك التفكير.

4
Belief
الإيمـــان

هو التعميم الذي نضعه ونلزم به أنفسنا.

5
Calibration
التدريـج

هو المقدرة على ملاحظة التغييرات التي تحصل لحالة الشخص من خلال علامات وفروق في تنفسه، ولونه، وتعبيرات وجهه وجسمه.

6

Communication

الاتصـــال

هو عملية إيصال المعلومات عن طريق اللغة، أو الإشارات، أو السلوك حيث تؤول إلى حصيلة معينة.

7

Congruency

الانسجـــام

هو الحالة التي تكون فيها (أجزاء) الإنسان كلها معبرة عن حصيلة واحدة. أي تكون الأجزاء كلها متفقة على الحصيلة.

8

Consciousness

الوعـــي

هو الحالة التي يكون فيها الإنسان على معرفة ووعي بما يجري في هذه اللحظة.

9

Criteria

المعيـــار

هو الأمر الهام لشخص ضمن قرينة أو قرائن معينة.

10

Cross Mirroring

المرآة المتقاطعة

هي مطابقة تعبيرات الجسم أو حركاته لدى الآخرين بحركات أو أصوات مختلفة.

11

Deletion

الحـــذف

هو حذف جزءمن الكلام أو الفكرة.

12

Dissociation

الانفصـــال

هو رؤية الحدث أو المشهد من خارجه وكأنه شخص تراقبه من الخارج.

13

Distortion

التشويـــه

هو العملية التي يكون التمثيل الداخلي معها غير دقيق، مما يتسبب في وضع قيود على ذلك التمثيل.

14

Dovetail

التعشيق

هو عملية تركيب حصيلتين معا في إطار من التوافق.

15

Down Time

الزمن الأدنـــى

هو الحالة التي يكون فيها انتباهك متجها نحو تفكيرك وشعورك الداخلي.

16

Ecology

التأثير (على البيئة)

هو التأثير (أو العواقب) على البيئة الطبيعية والاجتماعية المحيطة بالإنسان.

17

Elicitation

الاستنباط

هو عملية جمع المعلومات بملاحظة إشارات الوصول العينية، والتعبيرات الجسدية، أو عن طريق أسئلة معينة لمعرفة أنماط التفكير ونميطاته.

18

First Position (Self)

الموقع الأول (الذات)

هو إدراك العالم من وجهة نظرك أنت حينما تكون في حالة اتصال.

19

Future Pacing

المجاراة المستقبلية

هي تكرار الحصيلة ذهنيا للتأكد من حصول السلوك المطلوب.

20

Identity

الهويـــة

هي مرآة النفس، أو صورة النفس التي تراها.

21

Intention

النيــــة

هي الغرض أو الحصيلة المرغوبة من وراء عمل معين .

22

Kinesthetic

الإحساس

هو الشعور الناشئ عن حاسة اللمس ، أو الإحساس الحركي ، أو الشعور الداخلي ، كالعاطفة والرغبة الحسية .

23

Leading

القيــادة

هي تغيير سلوك ضمن مقدار من الألفة بغرض أن يتبعك المقابل .

24

Levels of Rapport

المستويات الأربعة للألفة

الألفة عن طريق تعبيرات الجسم ، الألفة بمستوى الصوت ، والألفة باللغة ، والألفة بالمعتقدات والقيم .

25

Matching

المطابقة

هي تبني جزء من سلوك الشخص المقابل بغرض زيادة الألفة .

26
Metaphor
الاستعارة والمجـــاز

خطاب غير مباشر تستعمل فيه قصة أو رمز يتضمن مفارقة أو مطابقة. ومن ذلك التشبيه والاستعارة.

27
Mirroring
عملية المرآة

هي مطابقة تعبيرات الجسم أو حركاته لتعبيرات الآخرين وحركاتهم.

28
Model
نمـــوذج

هو طريقة أو تصور لوصف كيفية عمل شيء. وهو كذلك طريقة لتنظيم التجارب والخبرات.

29
Modeling
نمذجـــة

هي عملية اكتشاف ترتيب التمثيل الداخلي والسلوك التي تجعل شخصا ينجز أمرا ما.

30
Outcome
الحصيلة

هي المآل أو النتيجة النهائية المطلوبة.

31

Pacing

المجـاراة

هي تحقيق الألفة مع شخص آخر، والمحافظة عليها لفترة زمنية. ويمكن مجاراة المعتقدات والأفكار والسلوك.

32

Parts

الأجـزاء

هي شخصيات داخلية متعددة لكل منها مقاصدها، وربما يكون بينها صراع.

33

Perception Filters

مرشحات الإدراك

هي الأفكار والتجارب والمعتقدات والقيم واللغة التي تجعلنا نصوغ نموذجنا للعالم.

34

Perceptual Positions

مواقع الإدراك (الثلاثة)

هو عملية إدراك التجربة من خلال المواقع الثلاثة.

35

Predicate

لحن الخطـاب

هو الكلمات، أو العبارات التي تدل على طبيعة النظام التمثيلي.

36

Rapport

الألفـــة

هي ظاهرة الاشتراك في سلوك معين يتولد عنه ثقة وتفاهم بين شخصين أو أكثر.

37

Reframing

تحويل المناط

هو تغيير المعنى أو المغزى لحادثة أو عبارة أو شيء.

38

Reframing (Content)

تحويل المناط – المضمون

هو تحويل المناط على أساس تغيير معنى الحدث أو مغزاه.

39

Reframing (Context)

تحويل المناط – القرينة

هو تحويل المناط على أساس قرينة، أو ظرف، أو شرط، مصاحب للحدث أو الشيء.

40

Representation

التمثيـــل

هو عملية خزن المعلومات، المتحصل عليها من الحواس، في الذهن.

41

Representational System

النظام التمثيلي

هو كيفية تجفير المعلومات وخزنها في الذهن بعد استلامها من الحواس الخمس.

42

Resourceful

التمكن (حالة الثقة والانشراح)

هي الحالة التي يكون فيها الذهن والجسد في حالة الشعور بالتمكن والحيلة.

43

Second Position (Other)

الموقع الثاني (الآخر)

هو إدراك العالم من خلال وجهة نظر شخص ثان.

44

Sensory Acuity

رهافة الحس

هي عملية زيادة المقدرة على التمييز الدقيق بين المعلومات الواردة عن طريق الحواس.

45

Sensory Experience

التجربة الحسية

هي التجربة التي تجري على مستوى يمكن إبصاره، أو سمعه، أو لمسه، أو تذوقه، أوشمه.

46

Sensory Description

الوصف الحسي

هو الوصف باستخدام كلمات تتضمن معلومات يمكن ملاحظتها والتحقق منها عن طريق الحواس.

47

Signals

إشارات الاتصال

طرق التعبير كحركة العينين، والرأس، والتنفس، التي تدل على نمط التفكير، أو الحالة الذهنية.

48

State

الحـــالة

هي الحالة الذهنية والشعورية والجسدية في لحظة معينة.

49

Strategy

الاستراتيجية

هي كيفية تعاقب أنماط التفكير، أو السلوك، للوصول إلى حصيلة معينة.

50

Subconscious Mind

العقل الباطن

هو كل شيء خارج نطاق حالة الوعي في هذه اللحظة.

51

Submodal

النميط (تصغير نمط)

هو خاصية تمثل الفرق الدقيق الذي يميز بين حالات مختلفة للتمثيل الداخلي. كالفرق بين شدة إضاءة الصورة، أو حجمها، أو شدة الصوت، أو نغمته...

52

Syntax

الترتيب

هو تعاقب الأنماط الداخلية أو الخارجية. وفي اللغة هو ترتيب الكلمات لتعطي معنى مفيدا.

53
The "Mercedes" Model
النموذج الثلاثي (المرسيدس)
هو إطار موحد للهندسة النفسية ذو ثلاثة أبعاد: التفكير الداخلي، الشعور الداخلي، السلوك الخارجي.

54
Third Position
الموقع الثالث (المراقب)
هو إدراك العالم من خلال وجهة نظر شخص ثالث منفصل ـ مراقب.

55
Time Line
خط الزمـــن
هو الطريقة التي نختزن بها الصور، والأصوات، والأحاسيس، في الماضي والحاضر والمستقبل.

56
Trance
الغشية
هي الحالة التي يتركز فيها الذهن إلي الداخل.

57
Unified Field
المجال الموحد
هو إطار موحد للهندسة النفسية. وهو فضاء ذو ثلاثة أبعاد: المستوىٰ الذهني، موقع الإدراك والزمن.

58
Up Time
الزمن الأعلى
هو الحالة التي يكون فيها الانتباه موجها إلىٰ الخارج.

دورات الهندسة النفسية NLP

تقدم شركة ألفا البريطانية خدمات متنوعة في التدريب والاستشمارات في الهندسة النفسية. جميع الدورات متوفرة بالعربية والإنجليزية. كما تقدم الشركة دورات خاصة للمؤسسات، والشركات والجمعيات، لتطوير المهارات اللطيفة، ورفع مستوى الأداء للأفراد، وللمؤسسات.

اسم الدورة	رقم الدورة	مدة الدورة	ملاحظات
مقدمة في الهندسة النفسية	2TM43	٣ أيام	تعريف شامل
دبلوم الهندسة النفسية	2TM1	٥ أيام	شهادة الدبلوم *
مساعد ممارس	2TM2	٦ أيام	شهادة مساعد ممارس*
ممارس	2TM3	٦ أيام	شهادة ممارس*
ممارس متقدم	2TM11	**	شهادة ممارس متقدم*
مدرب	2TM20	**	شهادة مدرب*

(*) شهادات معترف بها من الاتحاد العالمي لمدربي الهندسة النفسية.

(**) يرجى الاتصال لمزيد من التفاصيل.

International NLP Trainers Association (INLPTA)

بعض المؤسسات التي حضر منها مشاركون في دورات NLP

* كهرباء المنطقة الغربية ـ المملكة العربية السعودية .
* صندوق الزواج، وزارة الشؤون الاجتماعية ـ دول الإمارات العربية المتحدة، دبي .
* شركة الجبيل للبتروكيماويات ـ المملكة العربية السعودية، الجبيل .
* شرطة أبو ظبي ـ الإمارات العربية المتحدة، أبو ظبي .
* شرطة دبي ـ الإمارات العربية المتحدة، دبي .
* شركة فقيه للدواجن ـ المملكة العربية السعودية، جدة .
* كهرباء المنطقة الشرقية ـ المملكة العربية السعودية، الدمام .
* قسم التدريب التربوي، وزارة المعارف، المملكة العربية السعودية، الدمام .
* شركة آرامكو ـ المملكة العربية السعودية، الظهران .
* القوات المسلحة ـ الإمارات العربية المتحدة، أبو ظبي .
* الجامعة الإسلامية ـ المملكة العربية السعودية، المدينة المنورة .
* جامعة الملك فهد للبترول والمعادن ـ المملكة العربية السعودية، الدمام .
* جمعية المرأة الظبيانية ـ الإمارات العربية المتحدة، أبو ظبي .
* جمعية الإصلاح ـ الإمارات العربية المتحدة، رأس الخيمة .
* شرطة أدكو ـ الإمارات العربية المتحدة، أبو ظبي .
* جامعة الإمام محمد بن سعود ـ المملكة العربية السعودية، أبها .
* وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية ـ الإمارات العربية المتحدة، دبي .
* بنك دبي الإسلامي ـ الإمارات العربية المتحدة، دبي .
* جهاز أبو ظبي للاستثمار ـ الإمارات العربية المتحدة، أبو ظبي .
* شركة الغيث لبناء المساكن ـ الإمارات العربية المتحدة، دبي .
* نادي التراث ـ الإمارات العربية المتحدة، أبو ظبي .
* مجموعة المؤسسات الخيرية ـ تركيا، اسطنبول .
* إدارة الحاسب الآلي وزارة المعادف ـ المملكة العربية السعودية، الرياض .

لمزيد من المعلومات عن هذه الدورات، يرجى الاتصال بالوكيل المعتمد في البلد، أو بشركة ألفا البريطانية للتدريب والاستشارات على العنوان التالي:

Alpha Training UK Limited
23 Errwood Road
Manchester M19 2PN, UK
Fax: +44(0161) 248 5858
Email:maktik@alphatraining.co.uk
URL:http://www.alphatraining.co.uk

دورة الهندسة النفسية (للمؤسسات والأفراد) :رقم 43 TM 2
لمدة ثلاثة أيام (٢١ ساعة)

هذه الدورة المثيرة موجهة لكل من يرغب في تطوير قابلياته، ومهاراته، وأداءه في مختلف مجالات الحياة. كيف نفهم الآخرين، كيف نتامل معهم، كيف نؤثر فيهم بشكل حاسم وسريع، كيف نستطيع تكييف مشاعرنا وسلوكنا لتحقيق أهدافنا . . . الخ . هذه بعض الأسئلة التي تجيب عنها الدورة . .

ماذا تتعلمه في هذه الدورة

* ما هي الهندسة النفسية وكيف نشأت وتطورت.
* كيف يدرك الإنسان العالم من حوله وكيف يفكر.
* طرق التعرف على ما في ذهن الإنسان.
* أساليب التأثير والتغيير واكتساب المهارات.
* تطبيقات الهندسة النفسية في الحياة الخاصة والعامة.
* دور اللغة والتخاطب في التأثير والتغيير .
* مع ورشات عمل وتمرينات عملية .

لمن هذه الدورة

* للجميع رجالاً ونساء ممن يقرأ ويكتب .
* بشكل خاص لمن يسعى إلى التأثير والتغيير .

محتويـــات الدورة

مبادئ الهندسة النفسية :

* تعريف الهندسة النفسية ـ تطبيقاتها ـ إدراك الإنسان للعالم من حوله ـ خارطة العالم في الذهن ـ الحدود والسدود ـ المحددات الثلاثة لتصور العالم ـ العالم في الذهن هو غير العالم الحقيقي .

الحـــواس :

* عتبات الحواس ـ خداع الحواس ـ عيوب اللغة ـ التعميم والحذف والتشويه ـ القيم والمعايير ـ الحالة الذهنية ـ الحصيلة والأهداف ـ الإحساس الداخلي والإحساس الخارجي .

عملية الإدراك :

* أنماط الإدراك ـ النظام التمثيلي للإدراك ـ الأنماط الداخلية ـ النميطات ـ النميطات الحرجة ـ إشارات الوصول العينية ـ الأنماط الغالبة ـ التعرف على النمط الغالب ـ لحن الخطاب ـ سلسلة الأنماط وتعاقبها ـ الاستنباط ـ الاستنباط والتعلم ـ التدرب والمهارة ـ استنباط الاستراتيجية ـ التدريج .

الألفة والانسجام :

* طرق تحقيق الألفة ـ مستويات الألفة ـ أسلوب المرآة ـ المرآة البديلة ـ المجاراة والقيادة ـ الانسجام ـ إشاراة الإنسجام ـ الاتحاد والانفصال ـ الوصف الثلاثي .

أساليب التأثير والتغيير :

* الإرساء ـ الإرساء السلبي ـ فك الإرساء ـ مولدات السلوك ـ سلسلة المراسي ـ

تحويل المناط ـ السلوك والقصد ـ القرينة والمضمون ـ خط الزمن ـ سلم القيم ـ استنباط القيم ـ استراتيجية الاعتقاد ـ الاقتراب والابتعاد .

اللغة والبلاغة :

* مرشح اللغة ـ التعبير ـ التركيب السطحي والتركيب العميق ـ عيوب اللغة ـ اللغة العالية ـ الدقة ـ اللغة الرمزية ـ العقل الباطن ـ فعالية التخاطب ـ مهارات العلاقات ـ تطوير المهارات ـ التفكير والإبداع ـ إزالة المعوقات ـ توسيع الحدود .

تطبيقات الهندسة النفسية :

* في التربية والتعليم ـ الصحة النفسية والبدنية ـ الرياضة والألعاب ـ الإدارة والأعمال ـ التدريب واكتساب المهارات ـ حل المشاكل الشخصية والعاطفية ـ اللقاءات والاجتماعات والتفاوض ـ الدعاية والإعلام ـ الدعوة والإرشاد ـ علاج حالات الخوف والوهم ـ فض النزاعات ـ العلاقات ـ الخدمة الاجتماعية ـ الإبداع والتفكير الإبداعي

للاستفسار والحجز يرجى الاتصال بالعنوان التالي :

Alpha Training UK Limited
23 Errwood Road
Manchester M19 2PN, UK
Fax: +44(0161) 248 5858
Email:maktik@alphatraining.co.uk
URL:http://www.alphatraining.co.uk

هذا الكتاب

هذا الكتاب الذي بين يدك يدور حول علم جديد هو بالنسبة للكون الداخلي كالفيزياء للكون الخارجي ، قاد علم الطبيعة الإنسان إلى إكتشاف الكهرباء والطاقة الزرية ، والاتصالات اللاسلكية ، وغيرها مما زاد فى قدرته على التحكم فى بيئته ، فصار يقطع المسافات الشاسعة فى ساعات قليلة ، وصار يتخاطب وينقل صورته وصوته إلى أي نقطة على الأرض فى لمح البصر ، فكذلك (الهندسة النفسية) تقوده إلى التحكم فى بيئته الداخلية ، وتسخر طاقاته وتوجهها إلى ما فيه خير الفرد والمجتمع ، ويمكن أن نعرّف هذه (الهندسة النفسية) بأنها (طريقة منظمة لمعرفة تركيب النفس الإنسانية والتعامل معها بوسائل وأساليب محددة حيث يمكن التأثير بشكل حاسم وسريع فى عملية الإدراك والتصور، والأفكار ، والشعور ، وبالتالي فى السلوك ، والمهارات ، والأداء الإنساني الجسدي والفكرى والنفسي بصورة عامة).

فالهندسة النفسية تنظر إلى قضية النجاح والتفوق على إنها عملية يمكن صناعتها وليست هي وليدة الحظ أو الصدفة ، ذلك أن إحدى قواعد الهندسة النفسية تقول : إنه ليس هناك حظ بل هناك نتيجة ، وليست هناك صدفة بل هناك أسباب ومسببات.

يقول المفكرون ، والقادة ، والمصلحون ، ورجال التربية ، إنه يـ
أن يكون مثابراً ، مجداً ، صبوراً ، متقناً لعمله ، منظماً لوقته...
إلى آخر القائمة الطويلة من مفردات (الجودة). ولكنهم لم يقـ
للإنسان أن يفعل ذلك ، علم النفس لا يهتم بالإجابة على هذا السؤ
النفسية فتجيب عليه.



كنده للنشر والتوزيع